

Tipo de documento: Tesis de Maestría



Departamento de Economía. Maestría en Economía Aplicada

El acantilado de la informalidad

Estudio sobre sus condicionantes en las provincias argentinas

Autoría: Michel, Pablo

Año: 2024

¿Cómo citar este trabajo?

Michel, P. (2024) "El acantilado de la informalidad. Estudio sobre sus condicionantes en las provincias argentinas". [Tesis de Maestría. Universidad Torcuato Di Tella]. Repositorio Digital Universidad Torcuato Di Tella

<https://repositorio.utdt.edu/handle/20.500.13098/13238>

El presente documento se encuentra alojado en el Repositorio Digital de la Universidad Torcuato Di Tella bajo una licencia Creative Commons Atribución-No Comercial-Compartir Igual 4.0 Argentina (CC BY-NC-SA 4.0 AR)
Dirección: <https://repositorio.utdt.edu>

El acantilado de la informalidad

Estudio sobre sus condicionantes en las provincias argentinas

Universidad Torcuato Di Tella

Departamento de Economía

Maestría en Economía Aplicada

Autor: Pablo Michel

Tutor: Pablo Sanguinetti

Junio 2024

Resumen: La informalidad afecta prácticamente a la mitad de los trabajadores argentinos. El presente estudio se enfoca en entender las enormes diferencias de este registro en los diferentes aglomados urbanos del país en los últimos 20 años. Nuestros resultados indican que esta variabilidad puede ser explicada en el tiempo por un complemento entre factores estructurales históricos y condicionantes institucionales de la microeconomía. Aunque pasar a la formalidad puede parecerse a la difícil tarea de saltar un acantilado, la evidencia indica que una menor presión tributaria provincial o mayores tasas de terminalidad en la educación secundaria podrían ayudar a disminuir la informalidad laboral en las provincias argentinas en pocos años.

Palabras claves: mercado laboral, informalidad, Argentina, provincias

1. Introducción

La informalidad laboral afecta prácticamente a la mitad de la población activa en Argentina. Tomando la definición que incluye a trabajadores sin aportes jubilatorios y cuentapropistas de bajos ingresos (OIT, 2002), el dato agregado a nivel nacional se ha mantenido constante, en torno al 48%, en los últimos 20 años. Sin embargo, si prestamos atención a lo que pasa con la informalidad en los diferentes aglomerados urbanos de las provincias, nos encontramos con una gran varianza. Esas diferencias se verifican tanto en la comparación interjurisdiccional como cuando observamos lo que pasa en un mismo aglomerado a lo largo del tiempo. En 2021, el trabajo informal ascendía a 60% en el Gran Tucumán, San Juan o Concordia, mientras que las ciudades de la Patagonia, la Ciudad de Buenos Aires o Paraná estaban en torno al 30%. Además, las trayectorias de este mismo dato son divergentes si comparamos el mismo aglomerado en diferentes años, con mejoras significativas para algunos, y gran deterioro para otros.

¿Cómo explicamos estas enormes diferencias en la tasa de informalidad entre ciudades de un mismo país? ¿Qué factores determinan esta variabilidad entre aglomerados que tienen una historia común y comparten el marco normativo de un mismo Estado nacional? Resulta claro que estas diferencias se inscriben en el capítulo más grande de las diferencias observadas en el desarrollo económico de las unidades subnacionales argentinas. Socias en la conformación de un Estado republicano y federal, la historia productiva y los diseños institucionales de cada provincia han determinado caminos muy divergentes de desarrollo en sus respectivas sociedades. El presente trabajo se enfocará en explicar justamente en explicar *la informalidad en los mercados laborales* en las provincias de Argentina porque resulta una dimensión fundamental para el desarrollo de éstas y del país como un todo.

En particular, queremos entender mejor cómo se correlaciona la tasa de informalidad con otras variables y explorar posibles causas de la

diferencia entre jurisdicciones subnacionales. Nos preguntamos concretamente si, más allá de posibles pesados factores estructurales de instituciones heredadas, la presión tributaria provincial o los niveles educativos de la población de cada aglomerado tienen algún peso significativo para explicar la informalidad. En concreto, bajar impuestos transaccionales a nivel local o invertir en educación tiene algún efecto en las tasas de informalidad en el plazo de pocos años?

Nuestra hipótesis de trabajo es que la respuesta es afirmativa, y nos disponemos a establecer un marco teórico y un modelo que nos permitan verificar empíricamente que esto es así. Con este objetivo, estudiaremos el estado de la cuestión en el siguiente apartado, apoyándonos inicialmente en el clásico modelo de W. Arthur Lewis de una economía con dos sectores diferenciados, uno capitalista vinculado a la formalidad y otro de subsistencia asociado a la informalidad. Junto a él, buscaremos entender por qué pasar de uno a otro se parece a remontar la altura de un acantilado.

Adicionalmente, también en el apartado 2, estudiaremos lo que dice la literatura sobre los condicionantes de este fenómeno, tanto a nivel macro como microeconómico. En el apartado 3, enunciaremos un modelo empírico y discutiremos los datos para su aplicación a los 32 aglomerados urbanos argentinos. Por último, en el apartado 4 presentaremos los resultados que nos ayudarán a responder en qué medida las instituciones heredadas, la presión tributaria local o los niveles educativos alcanzados pueden explicar la informalidad en las ciudades argentinas.

2. Marco teórico

2.1 El concepto de informalidad laboral

Cualquier persona en Argentina entendería la diferencia entre *trabajar en blanco o en negro*. Sin embargo, la constelación de las diferentes formas de actividad de una persona en el mercado laboral exigen tomar una decisión respecto de una definición conceptual de lo que entendemos por informalidad. Nos valemos para esto de la breve reseña que realizan a este respecto Valeria Blanco y coautores (2021)¹. Nos dicen que una de las primeras referencias a este concepto en el mercado laboral fue la planteada por Kevin Hart (1973)². En efecto, preocupado por explicar si la actividad económica informal tenía la capacidad de generar crecimiento en los ingresos de los pobres de Ghana, Hart aplica el término de informalidad exclusivamente al trabajo por cuenta propia y no al trabajo asalariado. Aunque incompleta para el propósito de nuestro trabajo, nos interesa conservar algo de esta temprana intuición en el contexto argentino. La utilización del *monotributo* en el país ha crecido enormemente en los últimos años y ha permitido tanto a pequeños cuentapropistas que no logran emplearse de manera permanente como a empleados informales acceder a algunos beneficios de la formalidad como la bancarización de parte de sus ingresos.

Blanco y coautores continúan su reseña señalando que en la actualidad la literatura generalmente considera dos definiciones alternativas de informalidad laboral. Por un lado, siguiendo el planteo de la OIT (2002), el empleo informal se da en ausencia de relación laboral asalariada registrada en el sistema de seguridad social. Por otro, se toma una definición que se refiere al perfil productivo del empleo y en consecuencia se agrega a los asalariados sin aportes jubilatorios a todos

¹ Blanco, Valeria, Cristina, Daniela, Iturralde Iván y Figueras, Alberto (2021), *Estudio Exploratorio sobre la Informalidad en las Jurisdicciones Provinciales*. Documento de trabajo RedNIE N°98. p.

² Hart, Keith, *Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana*. The Journal of Modern African Studies, vol. 11, no. 1, 1973, pp. 61–89.

“aquellos trabajadores cuentapropistas no profesionales y patrones de microempresas cuyas retribuciones laborales se encuentren por debajo del promedio general de la economía (OIT, 2002) y puedan representar fuentes de ingresos laborales de mayor inestabilidad y precarización (Tornarolli y Conconi, 2007)”³. Nuestro trabajo optará por la segunda definición ya que consideramos que se ajusta de una manera más acabada y precisa a lo que queremos explicar. Esto además da relieve a la existencia de unos 3 millones y medio de monotributistas y patrones, es decir a un 26% de los ocupados en Argentina (INDEC, 4T 2023).

2.2 La informalidad laboral en una economía

Un segundo paso que damos es el de situar a la informalidad laboral en el contexto en el que este fenómeno se desarrolla. Lógicamente nos disponemos a observar la dinámica de la oferta y demanda en el mercado laboral en una economía. Nos apoyamos aquí en el paper seminal de Arthur Lewis (1954), en el que se plantea un modelo económico para el desarrollo basado en la división del mercado laboral en dos sectores⁴. Tenemos por un lado la existencia de un sector capitalista, que justamente es intensivo en capital y remunera a sus dueños con un interés. Como resultado de su dinámica, este sector es capaz de contratar trabajadores con salarios que están por encima del salario de subsistencia. Por otro lado, el autor define un sector de subsistencia en el que no se utiliza capital reproducible y que por esto mismo tiene un producto menor que el sector capitalista. La productividad es muy baja debido a la ausencia de capital y consecuentemente los salarios se encuentran en niveles de subsistencia.

³ Blanco, Valeria, ob cit. p.7.

⁴ W.A. Lewis (1954), *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*. The Manchester School, 22, 139-191.

En este modelo, a medida que más capital se incorpora a la producción, los trabajadores pueden migrar desde el sector de subsistencia al sector capitalista, lo que aumenta el producto per cápita. Adicionalmente, Lewis realiza una aclaración importante dentro del modelo explicando que el sector capitalista no es necesariamente una gran isla rodeada de un mar de trabajadores de subsistencia. El autor se imagina más bien una economía con una constelación de pequeñas islas capitalistas, algo que él encuentra típico en países que se encuentran en estados tempranos de desarrollo. Justamente esta idea nos servirá como plataforma para pensar los mercados laborales de los diferentes aglomerados urbanos de las provincias argentinas.

Ahora bien, nos dice Lewis que la división del sector capitalista en islas no cambia el hecho de que éste sigue siendo una unidad porque los efectos de la competencia tienden a igualar el rendimiento del capital. En efecto, el principio de competitividad no demanda que haya igual cantidad de capital por persona en cada isla o que la ganancia por unidad de capital sea la misma en cada una de ellas. Lo que debe darse es que la ganancia marginal sea la misma y, como consecuencia de los rendimientos decrecientes a escala, es posible que algunas islas puedan ser más rentables que otras, sobre todo si se han capitalizado en etapas más tempranas.

Teniendo en cuenta que el costo laboral formal para una empresa argentina es prácticamente el doble del costo informal, la productividad marginal en el sector capitalista debe ser mucho mayor para poder costear los salarios, los impuestos y los beneficios que recibe un trabajador formal. Se debe dar de hecho una especie de salto en la productividad para que las empresas efectivamente contraten trabajadores formalmente. Para graficar este mercado de dos sectores diferenciados Lewis nos propone la metáfora de *un acantilado*, como una imagen superadora a la de una playa. Es cierto que el sector de subsistencia marca el piso teórico de los salarios del sector capitalista,

pero la transición no es suave, ya que se verifica un verdadero salto en los niveles salariales cuando se pasa de un sector al otro. Esto se observa claramente en Argentina, donde el cociente entre lo que percibe el trabajador como salario neto es el 60% del costo salarial total para la empresa como observamos en las siguientes tablas⁵:

Percibe trabajador mensualmente	\$	Índice (Salario Neto = 100)	Paga el empleador mensualmente	\$	Índice (Salario Neto = 100)
SALARIO NETO	408.132	100	Salario bruto con SAC y vacaciones	550.978	135
Antigüedad (3 años)	12.244	3	Jubilación + Obra social + PAMI	117.542	29
Jubilación y obra social	69.382	17	Fondo de desempleo	7.346	2
SALARIO BRUTO	489.758	120	Seguro de Vida	1.469	0
Sueldo bruto con SAC proporcional	530.571	130	ART	9.795	2
Sueldo bruto con SAC y vacaciones	550.978	135	COSTO LABORAL	687.131	168

Queda claro por estos números que debe darse entonces un verdadero salto en la productividad del trabajador en la empresa para que ésta pueda pagar el costo laboral. Podemos ver en las tablas precedentes que en alguna medida el trabajador del sector capitalista recibe una mayor compensación en beneficios de la seguridad social (seguro médico y aportes jubilatorios) o incluso en dinero en la forma de vacaciones pagas o Salario Anual Complementario. Sabemos adicionalmente que los salarios netos suelen además ser más altos en el sector formal. Aunque estos dos efectos - mayores salarios y mayores beneficios - se compensan en parte por un nivel de precios más elevado en los sectores capitalistas, Lewis afirma que no deja de haber una diferencia substancial entre los salarios reales de ambos sectores y que éste suele ser de un 30% según su experiencia.

⁵ Elaboración propia a partir de un recibo de sueldo real de un trabajador formal de abril de 2024, expresado en pesos argentinos.

Volvemos entonces a la demanda y oferta de trabajo. Tenemos por un lado que empresas de mayor eficiencia establecen estándares superiores de remuneración y beneficios y demandan así las horas de los trabajadores más productivos. A su vez, en el modelo de Lewis, si estas empresas generan ganancias extraordinarias y las reinvierten, hacen crecer su dotación de capital y hacen crecer el sector, empleando más trabajadores a salarios más altos. Al estar enfocado únicamente en la dotación de capital, Lewis resalta que otro proceso paralelo que hace expandir la producción capitalista es la expansión del crédito.

Sin embargo, el autor también aclara que este sector no puede crecer indefinidamente ya que tiene como restricción al crecimiento de la población. Nos gustaría agregar que otro factor limitante de dicha expansión es el nivel de formación que posee la población en cada isla. Termina ocurriendo que si una isla tiene excedentes para reinvertir puede hacerlo en la misma jurisdicción - elevando aún el salario por sobre el nivel de subsistencia - o puede hacerlo en otra isla, en un modelo en donde hay libre movilidad de capitales a muy bajo costo.

A partir de lo anterior, en una economía con jurisdicciones subnacionales como la que tenemos en mente, postulamos que durante varios siglos el capital crecerá allí donde sea más productivo. Eso a su vez se dará en aquellas jurisdicciones donde se pueda contratar formalmente a personas más productivas y con las capacidades adecuadas. Esto hará crecer algunas islas capitalistas más que otras y producirá migraciones internas cuando un mayor salario supere los costos del desarraigo del trabajador. De agotarse esta fuente, las islas empezarán incluso a atraer capital humano de países vecinos. Esto es lo que observa Lewis cuando en 1954 postula una oferta laboral disponible ilimitada a los niveles salariales de subsistencia. De manera consecuente, cuando los salarios empiezan a subir en una isla capitalista, el trabajo y el capital migran hacia allí.

Hasta aquí el desarrollo teórico de Lewis. Ahora bien, situemos nuestra pregunta en este modelo de dos sectores. ¿Qué es lo que permite

que un trabajador sea contratado formalmente? ¿Qué es lo que hace posible que un trabajador pase del sector de subsistencia al sector capitalista en una economía? Es claro a partir de lo dicho que un papel importante debe ser la acumulación de capital, ya sea por reinversión de las empresas o por la expansión del crédito. Complejizando la idea de capital agreguemos a esto que éste puede ser acumulado no sólo físicamente sino también de manera intangible en términos técnicos, de procesos de producción, cadenas de distribución, e incluso en términos de marcas u otros activos de este tipo que desarrollan las empresas. Pero debe darse adicionalmente una acumulación de capital humano para que la demanda de trabajo calificado se encuentre con una oferta que pueda interactuar adecuadamente con ese mayor capital y tecnología.

Es claro que todo lo antedicho es solamente una complejización de la función de producción clásica, que como sabemos ha consagrado conceptualmente la idea de la interacción entre cantidad capital y de trabajo que se incorporan y la *tecnología* existente (o productividad de dichos factores). Justamente nos interesa preguntarnos por aquello que en una sociedad favorece a la acumulación de factores o al crecimiento de la productividad. Teniendo en cuenta el modelo de los dos sectores, la pregunta por los niveles de formalidad laboral de una economía es la pregunta por aquellos factores que en una sociedad permite que crezca el sector capitalista, es decir aquello que favorece la acumulación de capital físico y humano y la dotación tecnológica.

Es interesante que cuando Blanco y coautores, enfocados en las características de quiénes ofrecen sus horas de trabajo, se preguntan por los condicionantes de la informalidad a nivel individual, descubren que ésta depende significativamente del nivel educativo de la persona pero también de ciertas características de la jurisdicción provincial en la que se encuentran. Por ejemplo, descubren que en Argentina depende del porcentaje de empleados públicos de la provincia, de la tasa de desocupación, la proporción de activos a inactivos, y de la participación de

pequeñas empresas en el entramado económico⁶. En nuestro marco de análisis, el nivel de educación individual condiciona la oferta laboral, mientras que los demás parecen afectar a la matriz productiva y a la vida de las empresas y por lo tanto a la demanda de trabajo. Exploraremos a continuación posibles determinantes de estos factores en las unidades subnacionales de un país.

2.3 Los determinantes de los dos sectores

Hasta aquí tenemos un modelo de una economía con dos sectores laborales diferenciados que funcionan con dinámicas propias. Desde el punto de vista de la demanda de trabajo, sabemos que para que las empresas contraten formalmente deben acumular capital y experimentar un verdadero salto de productividad en su funcionamiento para pagar salarios más altos. Desde el punto de vista de la oferta, los trabajadores tienen que poder contar con la formación y capacidades suficientes para abandonar el sector de subsistencia y desempeñarse adecuadamente en una empresa de alta productividad en las islas capitalistas. En ambos casos, pasar de un sector a otro se parece a la difícil tarea de subir un acantilado.

Postulamos ahora la hipótesis de que el crecimiento de las islas capitalistas tiene que ver con la salud de las instituciones de una economía. Nos insertamos aquí en la extendida literatura económica que afirma que jurisdicciones con reglas de juego democráticas, derechos de propiedad bien establecidos y políticas menos discrecionales, van a lograr mayores inversiones en capital físico y humano y van a usarlo más eficientemente para acceder a un mayor nivel de ingreso. Como recogen Acemoglu, Johnson y Robinson (2001), esta visión ha sido respaldada por evidencia empírica en numerosos estudios (Por ejemplo Knack y Keefer

⁶ Blanco et al, *ob cit.* p.20.

(1995); Mauro (1995) Hall y Jones (1999) y Rodrik (1999)⁷,y ha desplazado otras explicaciones del desarrollo económico basadas en cuestiones culturales, religiosas o geográficas. Apoyados en esta literatura, nuestro trabajo busca demostrar además que instituciones saludables no sólo harán crecer económicamente a Estados nacionales sino también a nivel subnacional. En línea con nuestro desarrollo teórico precedente, afirmamos que estas instituciones saludables provocarán expansiones de los sectores capitalistas locales y, consecuentemente, menores niveles de informalidad laboral en dichas jurisdicciones.

Ahora bien, en el marco de nuestro estudio de lo que ocurre en unidades subnacionales que comparten una Constitución, un vasto digesto jurídico y una Administración centralizada, ¿de qué tipo de reglas de juego y condicionamientos estamos hablando? Blanco y sus co-autores nos dan una buena pista para indagar en estos condicionantes de la informalidad a partir de la siguiente división. Nos plantean que hay una parte de la literatura que pone énfasis en una perspectiva de corte más *estructuralista* y que postula “que ciertos factores del sistema económico, sociopolítico, y más propiamente del mercado laboral, tienen incidencia sobre la informalidad; siendo, por tanto, ésta una mirada fundamentalmente desde lo macroeconómico (Uribe y Ortiz, 2006)”⁸.

Por otro lado, los autores describen otra perspectiva que ellos llaman *institucionalista*, un enfoque centralmente microeconómico, ya que las actividades informales “no serían sino una elección de cada uno de los sujetos frente a la eventual ineficiencia estatal y a la presencia de las extendidas y agobiantes regulaciones y presión impositiva”. Esta visión señala que “la informalidad puede estar relacionada a circunstancias específicas que influyen sobre la decisión individual de cada agente

⁷ Acemoglu D., Johnson S. y Robinson J. (2001), *The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation*. American Economic Reviews 91(5). p.1369.

⁸ Blanco et al, *Ob Cit*, p.4.

económico respecto a la elección por una relación laboral formal o por una informal (tanto para demandantes como oferentes de empleo)⁹.

Como siempre que la biblioteca se divide en dos explicaciones que hacen énfasis opuestos, aparece una tercera posición que nos parece importante rescatar y que será la base para nuestro estudio empírico. El estudio citado de Blanco asume esta posición intermedia citando a Uribe y Ortiz (2006), que “resalta la importancia de complementar ambas visiones para explicar la informalidad, combinando las perspectivas, dadas las limitaciones que presentan cada una de esas conceptualizaciones”¹⁰. Esto es justamente lo que nos proponemos en nuestro estudio empírico, buscar evidencia de la presencia de ambas dinámicas.

Nos parece importante notar aquí que nuestra definición amplia de instituciones puede referirse tanto a lo que Blanco denomina una visión estructuralista como a lo que llama propiamente un enfoque institucionalista. Tomamos la distinción para referirnos por un lado a las dimensiones más rígidas de estas reglas de juego, aquello heredado que resulta difícil de cambiar y que determina estructuralmente a una sociedad. Por el otro, tenemos la dimensión más maleable de las reglas de juego, aquello que puede cambiar el gobierno de turno con relativa facilidad como puede ser una alícuota impositiva o el gasto en educación.

Como se ha dicho, queremos indagar si más allá de pesados factores estructurales heredados, vale la pena bajar impuestos provinciales o destinar dinero público para que las personas terminen su escuela secundaria para lograr una disminución en la informalidad.

⁹ Blanco, Valeria, Cristina, Daniela, Figueras, Alberto J., Iturralde Iván (2019), *La informalidad en los mercados laborales regionales - Una revisión sobre resultados regionales previos*. p.7. Consultado en https://www.jifp.eco.unc.edu.ar/images/TRABAJOS_52/34.Cristina_Figueras_Iturralde_y_Blanco_compressed.pdf

¹⁰ Blanco et al (2021), *Estudio Exploratorio sobre la Informalidad en las Jurisdicciones Provinciales*. p.4.

2.4. La perspectiva estructural e histórica de las instituciones provinciales

Nos valemos en este apartado de una síntesis de un trabajo de nuestra autoría realizado en 2007¹¹. Tomábamos allí como guía la intuición de Acemoglu, Johnson y Robinson (2001) para buscar en la historia de las provincias argentinas una fuente de variación exógena de los diseños institucionales que pudieran dar cuenta de la diferencia en su desarrollo económico. En su reconocido trabajo, los autores documentan que la tasa (potencial) de mortalidad en los asentamientos del nuevo mundo era un determinante importante para el asentamiento efectivo de los colonos. A su vez, éstos se establecían en mayor número y favorecían instituciones tempranas más saludables allí donde la mortalidad era menor, y por esto esta tasa podría funcionar como un indicador exógeno de las instituciones actuales. Basados en esta idea, demuestran para un grupo de 64 países que las instituciones actuales, instrumentadas por las instituciones históricas, tienen una fuerte correlación con los niveles de ingresos en el presente.

En la misma línea, Engerman y Sokoloff (2002) señalan la importancia de las extremas diferencias a lo largo de las sociedades del nuevo mundo respecto de la desigualdad en la distribución de la riqueza, el capital humano y la influencia política. Los autores afirman que las diferencias en la dotación de factores en las colonias produjeron desigualdades tempranas en sus sociedades que han contribuido a diferencias sistemáticas en la forma en que las instituciones evolucionaron. Basados en una extensa revisión de la historia de los países americanos, los autores afirman que una mayor igualdad u homogeneidad en la población colonial llevaba, con el tiempo, al establecimiento de instituciones políticas más democráticas. Estas reglas de juego a su vez condujeron con el correr del tiempo a una mayor

¹¹ Michel, Pablo (2007), *Instituciones y desarrollo económico en las provincias argentinas*. Tesis de licenciatura, Universidad de San Andrés. p. 5-13.

inversión en bienes públicos e infraestructura, y a instituciones que ofrecían un acceso relativamente amplio a las oportunidades económicas.

Nos apoyamos en estas ideas para buscar una posible fuente de variación exógena de la calidad institucional estructural o histórica de las provincias argentinas. Para ello, recurrimos a las intuiciones desarrolladas en nuestro trabajo sobre Instituciones y desarrollo económico en las provincias ya mencionado¹². Allí describimos con detalle lo que ocurría en las provincias durante el período de *Organización Nacional*. Oscar Oslak (1997), señala justamente que la derrota de la Confederación Argentina a manos del ejército de Buenos Aires, allanó el camino a partir de 1861 para el definitivo proceso de construcción de la sociedad argentina. Con una mirada de corte más económico, Cortes Conde (2005) señala que el notable crecimiento que se produjo entre 1880 y 1914 estuvo basado principalmente en la incorporación de grandes magnitudes de factores de producción (tierra, capital y trabajo) y, en menor medida, en el aumento de productividad de estos factores. Sin embargo, señala que esto fue posible también gracias a que, tras la *Organización Nacional*, se crearon instituciones que garantizaron que la remuneración de los factores proveniente de su productividad no fuera reducida arbitrariamente¹³.

Ahora bien, ¿qué pasaba con este aluvión migratorio al llegar al país? ¿Cómo se distribuían en el vasto territorio nacional? Es interesante lo que comentan Pablo Gerchunoff e Iván Torre (2014) respecto de una particularidad de la demografía argentina en la etapa en cuestión: su baja población se concentraba en mayor medida en las provincias más pobres del norte del país. Además, señala el autor que la Argentina era riquísima en el factor tierra en todas sus regiones y dependía fuertemente de la incorporación de capital humano para expandir su producción. A esta Argentina espaciosa y maleable llegaron aquellos millones de inmigrantes,

¹² Michel, *ob cit*, pp. 13-27.

¹³ Cortés Conde, Roberto (2005), *La economía política de la Argentina en el siglo XX*. Editorial Edhasa. pp. 15-16.

ubicándose principalmente en la región menos poblada, con más potencial de crecimiento económico, y donde se centralizará fuertemente el poder¹⁴.

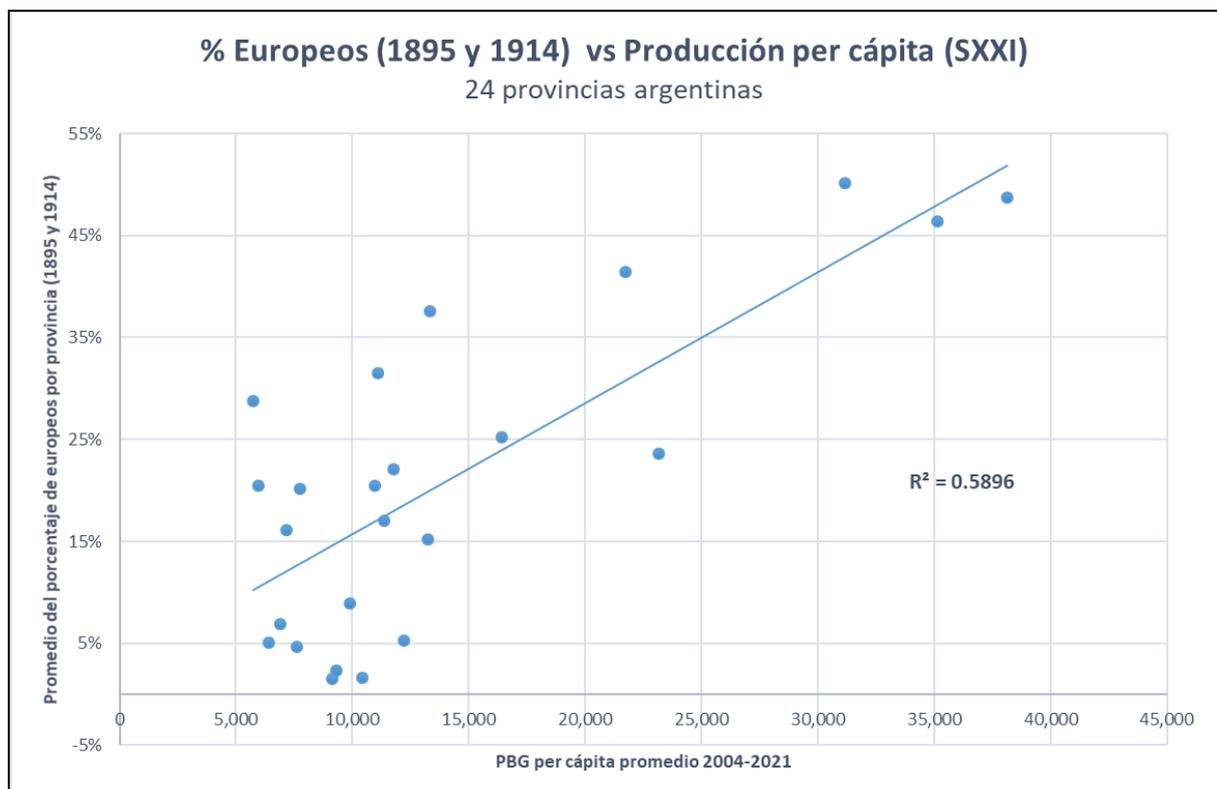
Para iluminar esta dinámica distributiva de los inmigrantes recién llegados, introducimos lo que Oslak llama la *modalidad material* que adoptó el Estado para consolidar su dominación en el territorio de la nueva nación. Ésta modalidad incluía avances expresados en obras, servicios, regulaciones y recompensas destinados fundamentalmente a incorporar las actividades productivas desarrolladas a lo largo del territorio nacional al circuito dinámico de la economía pampeana. Observamos así un activo trabajo del Estado nacional en el intento de desarrollar las economías regionales, algo que puede parecerse mucho a la descripción que hacía Lewis de una constelación de islas capitalistas.

¿Cómo se desarrollará este proceso? Las provincias y sus elites locales comunicarán las oportunidades que suponen una o más circunstancias favorables para el desenvolvimiento de alguna producción conveniente. Así, por ejemplo, las dotaciones factoriales (climáticas y geográficas) de Tucumán a fines del siglo XIX presentaban oportunidades para la obtención de una renta a través de la explotación de la caña de azúcar, mientras que por otro lado Mendoza presentaba circunstancias más favorables para la explotación vitivinícola, y así para cada jurisdicción sub-nacional. La oportunidad que representan estas actividades favorecen diferentes distribuciones del capital y atraen diferentes cantidades de inmigrantes proporcional a la población existente. Así, actividades como el arroz, la caña de azúcar, la explotación maderera, el tabaco, el algodón y la yerba mate, son consideradas “malas” por la literatura en el sentido de que dependían fuertemente de la explotación laboral y la creación de instituciones extractivas. Por oposición, el resto de las actividades agrícolas son consideradas “buenas”, en el sentido de que generaban estructuras sociales más igualitarias e instituciones inclusivas.

¹⁴ Gerchunoff, Pablo y Torre, Iván (2014), *¿Estaba la población argentina en el lugar equivocado? Un enfoque de la economía política sobre las migraciones (1880-1914)*. Desarrollo Económico, Vol. 54, No. 212 (Mayo-Agosto), pp. 35-62,

Nuestro trabajo citado justamente hace una revisión histórica de cada región y concluye que el porcentaje de europeos por jurisdicción en esta etapa fundacional (1880-1914) puede ser una variable adecuada para instrumentar las tempranas instituciones provinciales. Es importante aclarar que no afirmamos que haya algo especialmente virtuoso en los nuevos pobladores o en su condición de europeos. Muchos de los ciudadanos de las provincias eran de hecho descendientes de antiguos colonos europeos. Es el porcentaje de la presencia de estos *nuevos* migrantes respecto de la antigua población lo que nos interesa. En una etapa de consolidación de las instituciones subnacionales, estos nuevos pobladores se dirigieron en mayor número hacia las provincias en que se desarrollaron actividades económicas menos extractivas y más igualitarias.

Podemos ver a continuación la relación entre el promedio de europeos registrados en dos momentos históricos (censo de 1895 y de 1914) y el promedio del registro del PBG per cápita de cada provincia en los últimos 15 años:



Es evidente que un número bajo de observaciones la correlación señalada dista de ser robusta y que no podemos hacer ninguna conclusión definitiva a partir de estos datos todavía. Sin embargo queremos indagar si algo de este efecto sigue operando algún efecto en la actualidad cuando incluyamos en nuestro modelo observaciones del nivel de informalidad de cuatro años diferentes de los 32 aglomerados urbanos presentes en estas provincias. Antes de eso, nos detenemos en la búsqueda de otros determinantes de la informalidad en las provincias, esta vez enfocándonos en la perspectiva microeconómica, en aquello puede cambiar el gobierno de turno con relativa facilidad

2.5. La perspectiva microeconómica de las instituciones

Partimos de lo ya dicho, si pudieran elegir, a un mismo nivel de exigencia y de salario neto, todos los trabajadores desearían trabajar en el sector formal porque esto redundaría en muchos beneficios, desde la seguridad social, el derecho a indemnización y vacaciones pagas, entre otros. Hemos descrito este diferencial como un verdadero acantilado, como un salto que debe darse en los salarios y en la productividad. Ahora bien, si pensamos en la oferta laboral, ¿qué es lo que hace que un trabajador pueda acceder a un trabajo formal? ¿Cómo se da ese salto?

Para responder estas preguntas, traemos a colación la ecuación consagrada por Mincer, que en sus diferentes variantes intenta medir el rendimiento individual privado de la educación. Nos interesa mirar esta ecuación, probada empíricamente tantas veces, porque esta señala los condicionantes de niveles de ingresos más altos. Nos preguntamos cuáles de ellos pueden estar operando específicamente en el nivel agregado en las provincias argentinas. Empezamos por descartar algunas de las variables de control comúnmente utilizadas. Aunque estadísticamente es común encontrar que una mayor experiencia laboral permite en general a un trabajador individual obtener mayores salarios, ceteris paribus, que un

trabajador con menos experiencia, el argumento pierde fuerza cuando la comparación se realiza a nivel agregado. Es probable que las distribuciones de los años de experiencia sean similares a lo largo de jurisdicciones y que por lo tanto esto no esté detrás de niveles agregados de informalidad. Lo mismo ocurre con el caso del género, de la edad, y de otras variables comúnmente usadas como control, que si bien son significativas a nivel individual, pierden sentido cuando comparamos distribuciones poblacionales de manera agregada.

Sin embargo, pensamos que con la variable central de Mincer - la educación - pasa algo diferente a nivel de los aglomerados urbanos. Es muy probable que los niveles alcanzados por una población puedan variar significativamente de una jurisdicción a otra. En particular, es común ver que un piso que usualmente figura como excluyente en las búsquedas formales de trabajo es el de cumplir con la educación secundaria completa. Se trata de un factor medible fácilmente y que varía significativamente de un aglomerado urbano a otro. Más aún, aunque resulte contraintuitivo, la medición puede variar significativamente en un mismo aglomerado cuando se observa lo que ocurre con la separación de cinco años. Proponemos entonces la hipótesis de que la aspiración, búsqueda y concreción de trabajo formal en un aglomerado estará condicionada de manera diferencial por el porcentaje de la población adulta que ha alcanzado el nivel de secundaria completa.

Exploramos adicionalmente otros condicionantes que la literatura ha probado que tienen injerencia en la oferta de trabajo. De nuevo, tomaremos o no cada condicionante si y sólo si son fuente de variación en algunos aglomerados y no en otros. En particular, nos parece especialmente interesante considerar lo que ha ocurrido en los últimos años con la gran oferta de planes sociales que se ha desarrollado en la región. Bosch, M., & Manacorda, M. (2012) señalan el crecido interés que han suscitado los beneficios sociales implementados por los gobiernos de América Latina y el Caribe y la pregunta de si estos tienen efectos

perversos en el mercado laboral, desalentando en particular la participación y la formalidad. Su lectura de resultados empíricos para Argentina, Brazil, Colombia, Honduras, Mexico and Nicaragua los lleva a concluir que los efectos en la participación laboral y las horas trabajadas son relativamente pequeños y estadísticamente insignificantes¹⁵.

Sin embargo, la historia cambia si se toman los resultados de los estudios empíricos más convincentes sobre el efecto que tienen estos programas en el crecimiento de la informalidad laboral. Este es el caso tanto del caso colombiano sobre el Régimen Subsidiado en Salud (Camacho, Conover and Hoyos, 2010) y de México y su Seguro Popular (Aterido, Hallward Driemeier and Pagés, 2011, Bosch and Campos-Vázquez, 2010). Al ser una condición no estar empleados formalmente para acceder a estos beneficios, se da una substitución de éstos por empleos informales. Nos dice Bosch que consistentes con estos resultados son los hallazgos de Gasparini, Haimovich and Olivieri (2007) y el efecto negativo del Plan Jefes y Jefas en Argentina, que afectan las transiciones desde el desempleo al empleo formal¹⁶.

Algo similar ocurre en Argentina con el programa de Asignación Universal por Hijo, según lo estudiado por Garganta y Gasparini (2012). El estudio empírico llevado a cabo por los autores concluye que “que existe evidencia a favor de la presencia de significativos desincentivos hacia la formalidad en respuesta al programa” y que estos “se manifiestan en cuentapropistas, asalariados informales y desocupados, en hombres y mujeres, en adultos con distinto número de hijos, y en trabajadores primarios y secundarios”. La AUH sin embargo no ha provocado un desplazamiento a la informalidad de trabajadores registrados¹⁷.

¹⁵ Bosch, Mariano y Manacorda, Marco (2012), *Social Policies and Labor Market Outcomes in Latin America and the Caribbean: A Review of the Existing Evidence*. CEP Occasional Papers 32, Centre for Economic Performance, LSE. p 11-12.

¹⁶ Bosch y Manacorda, *ibid.* pp 13-14.

¹⁷ Garganta, Santiago; Gasparini, Leonardo Carlos (2012), *El impacto de un programa social sobre la informalidad laboral: El caso de la AUH en Argentina*. Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales; Documentos de trabajo (CEDLAS); 133. p. 16.

Ahora bien, aún cuando estos datos resultan muy interesantes para comprender la microeconomía de la oferta laboral y la creación de nuevos trabajos formales en Argentina, no son de gran utilidad para nuestro estudio. Esto se debe a que estos programas son implementados desde Nación y es posible que tengan un efecto bastante uniforme a lo largo de las diferentes provincias argentinas. En cualquier caso, estos desincentivos a las transiciones desde el desempleo al trabajo formal crearán rigideces en los mercados laborales y harán que los datos diferenciales de informalidad sean más persistentes en las jurisdicciones subnacionales. En cualquier caso, será interesante para futuros trabajos el hacer foco en programas provinciales o municipales de características similares, o en programas nacionales que han sido distribuidos de manera no uniforme (como el Plan Potenciar Trabajo) a lo largo de las provincias.

Habiendo explorado los condicionantes microeconómicos por el lado de la oferta de trabajo, nos detenemos a continuación brevemente en lo que pasa por el lado de las empresas. Ya nos hemos referido a condiciones institucionales históricas de las provincias, y hemos propuesto una fuente de variación exógena para medirlas. Nos interesa hacer foco ahora en la dimensión más inmediata que enfrentan las firmas a la hora de contratar formalmente o no a un trabajador. Nuevamente el foco estará puesto en posibles condicionantes diferenciales a lo largo de las provincias. Es claro que un aumento de los costos laborales en la legislación argentina afectará a todas las provincias y por ende podrá ser captada en nuestro modelo en una variable binaria temporal, pero no marcará efectos diferenciales *entre* aglomerados.

Como sugiere Blanco, nos disponemos a observar la presencia *de extendidas y agobiantes regulaciones y presión impositiva*. Nuestro conocimiento de la economía argentina nos lleva inmediatamente a pensar en el impuesto a los Ingresos Brutos que cobran las provincias. Estas alícuotas han variado enormemente en las últimas décadas, se cobran en cascada en toda cadena de producción, y muchas veces se

cobran doblemente, en la provincia del vendedor de un servicio o producto y en la jurisdicción del que compra. Adicionalmente, las provincias han diseñado un sistema de retenciones y percepciones en la fuente que hacen que estos impuestos sean un clarísimo y gran desincentivo para la formalidad.

Aunque el impuesto a los Ingresos Brutos da cuenta de un 80% de los ingresos de fuente propia de las provincias (MECON, 2022), éstas también son diferentes entre sí por tasar otros aspectos de la vida económica como la compraventa de inmuebles y automóviles y la realización de contratos (impuesto a los sellos). Aunque podríamos complejizar nuestro análisis de los incentivos de las empresas para contratar formalmente o no, estos impuestos dirigidos directamente a la transaccionalidad representan una medición ideal de lo que estamos buscando. La dinámica voraz de la presión impositiva de cada provincia, convierten a esta dimensión en una variable muy significativa para entender los niveles de informalidad en sus aglomerados.

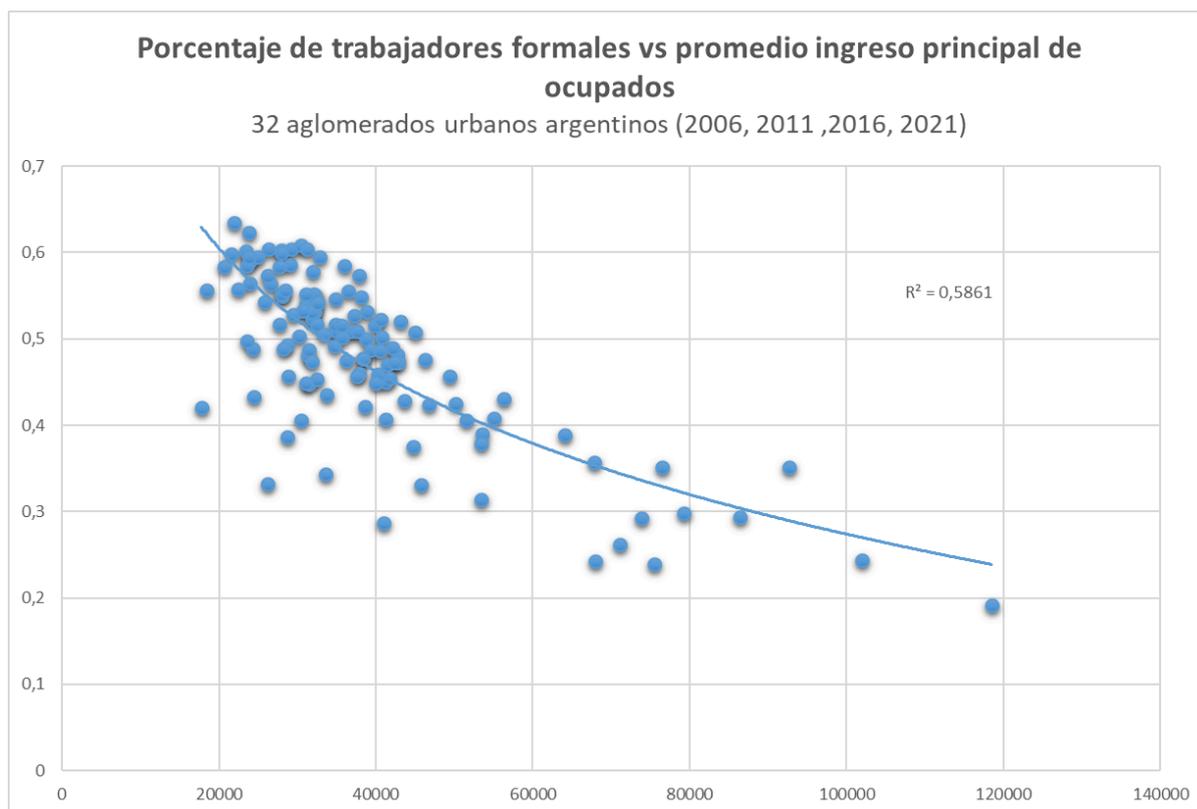
Según su actividad, un empresario en determinado aglomerado sabrá perfectamente qué parte de su negocio puede ser llevado a cabo en la formalidad, en qué medida puede saltar ese acantilado que representa recibir pagos en blanco. Sabrá también en qué medida le es imposible hacerlo, y esto determinará grados más altos de informalidad en la actividad y en el empleo. La recaudación de estos impuestos además tienen la virtud de haber variado significativamente entre las provincias en los últimos 20 años e incluso también en una misma provincia a lo largo del tiempo. Los Ingresos Brutos por ejemplo representaban en total un 56% de la recaudación de recursos propios en el año 2000 en las jurisdicciones subnacionales, mientras que daba cuenta del 80% en el año 2022 según datos del Ministerio de Economía de Nación (MECON, 2022).

3. Modelo y datos para aplicación a aglomerados argentinos

Después de haber discutido a fondo los posibles condicionantes a nivel agregado de la informalidad, nos disponemos a formular un modelo teórico simple que nos permita observar lo que ocurre en las ciudades de las provincias argentinas. Nuestra variable explicada es la tasa de informalidad (*Informalidad*) en los 32 aglomerados urbanos (*i*) de las diferentes provincias argentinas presentes en la EPH, en diferentes años seleccionados (*t*): 2006, 2011, 2016 y 2021.

Tomamos la definición de OIT de informalidad y entonces agregamos a los trabajadores en relación de dependencia que no hacen aportes jubilatorios con los monotributistas y patrones sin formación terciaria o profesional. Esto último resulta metodológicamente como un buen proxy a la condición de *bajos ingresos* postulada por OIT, ya que para diferentes niveles de precios en las respectivas ciudades es difícil establecer un umbral común. Computamos así el nivel de informalidad en cada uno de los 32 aglomerados en los cuartos trimestres de los años seleccionados, obteniendo un panel de 128 observaciones (con un solo dato faltante en 2006 para el aglomerado de Villa Constitución-San Nicolás).

Teniendo en mente el modelo de Lewis, una primera intuición bastante obvia nos dice que los niveles de informalidad serán más bajos en los aglomerados que han acumulado mayor capital y por ende allí donde el trabajo tiene una mayor productividad y consecuentemente se pagan mejores salarios. El gráfico que presentamos a continuación, despliega en el eje Y las tasas de informalidad laboral registradas en cada aglomerado, y en el eje X los ingresos salariales promedio por jurisdicción a precios constantes. Como podemos ver, esta correlación es muy fuerte en los períodos observados:



Por supuesto se puede argumentar que se trata de una correlación con causalidad en dos direcciones, ya que mayores salarios pueden costear más trabajadores formales, y un mayor número de trabajadores con las características propias de la formalidad indicarán a su vez mayores salarios. Nuestra búsqueda se dirige entonces a variables que puedan explicar la tasa de informalidad exógenamente.

Siguiendo nuestro desarrollo teórico del segundo apartado, y apoyados en los resultados del *paper* emblemático de Acemoglu, Johnson y Robinson (2001), buscamos una variable explicativa vinculada al componente estructural de las instituciones. Como ya dijimos, encontramos un buen instrumento en la variable que cuenta el promedio de la proporción de europeos que había en cada jurisdicción subnacional según los registros de los censos de 1895 y 1914¹⁸. Como se explicó, esto no tiene que ver con la virtud o formación de los habitantes del viejo continente. La elección de la variable recoge el hecho de que las nuevas

¹⁸ La consideración de ambos años resulta a su vez conveniente porque los procesos de poblamiento y desarrollo de las diferentes provincias y territorios nacionales se dieron muchas veces con algunas décadas de diferencia.

oleadas de inmigración - que provienen principalmente del continente europeo - se dirigen, permanecen y colaboran con la creación y desarrollo de instituciones más saludables en las provincias donde eligen instalarse. En una etapa fundacional para el país, esto se da en mayor medida - proporcional a la población existente - en aquellos lugares en los que las sociedades y matrices productivas son más democráticas.

Ya tenemos entonces una variable instrumentada por una variable exógena que puede dar cuenta de una causa histórica y estructural de la informalidad. Esta variable es un factor fijo para cada observación en los cuatro períodos de tiempo analizados, al igual que para los pocos aglomerados de una misma provincia, y varía obviamente entre provincias.

Agregamos ahora a nuestra ecuación dos variables que dan cuenta de las diferencias en los grados de informalidad en cada provincia de un período a otro. Queremos indagar por aquellas variables que tienen que ver con las instituciones y que explican el nivel de informalidad a un nivel microeconómico y sobre las que se puede efectuar cambios en el corto plazo que bajen la tasa de informalidad. Proponemos por un lado la presión tributaria provincial sobre el sector privado en cada período. Obtenemos estos números computando la totalidad de la recaudación provincial y dividiéndola por su producto geográfico, ambos datos publicados por el Ministerio de Economía de la Nación.

Agregamos también un factor que tiene que ver con la oferta calificada de trabajo, tal como se explicó en el apartado teórico. Tomamos aquí el porcentaje de la población de 19 años cumplidos o más, que haya terminado la escuela secundaria para cada aglomerado. Este suele ser un requisito mínimo en muchas de las búsquedas de empleo formal que se publica y de manera agregada es un dato que indica el capital humano acumulado en una jurisdicción. Al tomar períodos de tiempo separados por 5 años este dato, al igual que el de la presión tributaria presenta modificaciones dispares y significativas entre las jurisdicciones.

Nuestro primer modelo simple entonces es el siguiente:

$$Informalidad_{it} = \beta_0 + \beta_1 eur18951914 + \beta_2 Secundariacompl_{it} + \beta_3 PImpositiva_{it}$$

Complejizamos un poco más para chequear efectos que tengan que ver con un año en particular. Estos efectos deberían capturar tanto shocks comunes del país como políticas públicas desarrolladas a nivel nacional. Para esto agregamos variables binarias para cada año. Adicionalmente, agregamos una variable binaria que indica si la observación se corresponde con una ciudad capital o no. Tomando al año 2006 como base (representado en la constante) vemos a continuación el resultado de la regresión que incluye estas variables:

$$Informalidad_{it} = \beta_0 + \beta_1 eur18951914 + \beta_2 Secundariacompl_{it} + \beta_3 PImpositiva_{it} \\ + dum2011 + dum2016 + dum2021 + dumCCap$$

4. Resultados empíricos

Realizamos en primer lugar una regresión por MCO del primero modelo, obteniendo los siguientes resultados:

Linear regression		Number of obs	=	127	
		F(3, 123)	=	28.70	
		Prob > F	=	0.0000	
		R-squared	=	0.4710	
		Root MSE	=	.06894	
informales_	Coefficient	Robust std. err.	t	P> t	[95% conf. interval]
Eur_1895_1914	-.361498	.0459383	-7.87	0.000	-.4524301 -.2705659
Mayoresde19sinsecundaria	.4343606	.0750452	5.79	0.000	.2858132 .582908
pres_trib	.546781	.197324	2.77	0.006	.1561902 .9373718
_cons	.3349506	.0386932	8.66	0.000	.2583598 .4115414

Podemos ver que todas las variables seleccionadas son significativas estadísticamente y también el modelo de manera agregada. Descartamos además la presencia de colinealidad significativa entre variables explicativas con valores del factor de la inflación de la varianza (VIF) cercanos a uno. Esto último resulta interesante porque podemos afirmar que por ejemplo que la terminalidad de la escuela secundaria no trabaja conjuntamente con la presión tributaria o las instituciones históricas para inflar la variación de los niveles de informalidad.

Si observamos los coeficientes, vemos que la presencia proporcionalmente alta de europeos a finales de siglo XIX afecta negativamente la tasa de informalidad, tal como lo esperábamos según nuestra hipótesis (a mayor inmigración proporcional en ese período, instituciones más saludables y democráticas). También como esperábamos, la informalidad crece en presencia de una mayor presión tributaria (que afecta profundamente a las empresas que demandan trabajo) y de una mayor tasa de adultos *sin* escuela secundaria (que afecta a la oferta calificada de trabajo).

Procedemos a continuación a completar nuestro modelo con las variables binarias mencionadas para capturar efectos particulares por año y para distinguir si el ser ciudad cabecera de una jurisdicción puede tener un efecto en la informalidad:

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	127
Model	.614235045	7	.087747864	F(7, 119)	=	21.27
Residual	.490827282	119	.004124599	Prob > F	=	0.0000
				R-squared	=	0.5558
				Adj R-squared	=	0.5297
Total	1.10506233	126	.008770336	Root MSE	=	.06422

informales_	Coefficient	Std. err.	t	P> t	[95% conf. interval]	
Eur_1895_1914	-.3897577	.0397474	-9.81	0.000	-.4684616	-.3110539
pres_trib	.8016151	.274166	2.92	0.004	.2587391	1.344491
Mayoresde19sinsecundaria	.3333288	.0956629	3.48	0.001	.1439067	.522751
dum_2011	-.0491121	.0172099	-2.85	0.005	-.0831894	-.0150349
dum_2016	-.0747517	.0201303	-3.71	0.000	-.1146116	-.0348917
dum_2021	-.0290466	.022054	-1.32	0.190	-.0727157	.0146225
dum_ciud_cap	-.0278437	.0150125	-1.85	0.066	-.05757	.0018826
_cons	.4278477	.059561	7.18	0.000	.309911	.5457844

Nuevamente observamos que las principales variables son significativas estadísticamente. También lo son al 1% las variables binarias de los años 2011 y 2016 y al 7% la variable que es igual a 1 cuando se trata de una ciudad capital. No tiene significatividad estadística la variable de 2021, probablemente por tratarse de un año anómalo después de la pandemia del Covid-19. Es muy probable que el efecto en la informalidad haya sido muy dispar a lo largo de los aglomerados, dependiendo no sólo de sus estructuras sociales e institucionales sino también de su tamaño por ejemplo.

De todas maneras, podemos ver que las variables binarias tienen coeficientes significativamente menores a las otras variables, negativos y más cercanos a cero. Hay un efecto global dado por lo que ocurre a nivel país y eso es captado por estas variables. Hemos dicho que la informalidad a nivel nacional se ha mantenido constante en torno al 48%. Al lado de este dato, las mejoras (baja) a nivel país que indican las variables binarias de 2011, 2016 y 2021 podrían estar contrarrestadas en

el agregado por una mayor presión tributaria a nivel provincial o por un deterioro en los niveles de terminalidad secundaria.

Sin embargo, de manera significativa, las instituciones históricas, la presión tributaria, y la terminalidad secundaria son mucho más importantes para explicar las variaciones en los niveles de informalidad en cada aglomerado urbano¹⁹. Tampoco en este caso encontramos colinealidad, por lo que vale la afirmación precedente a este respecto.

5. Conclusiones

Llegamos al final de nuestro recorrido con una mejor comprensión de la gran variabilidad en la tasa de informalidad a lo largo de las grandes ciudades argentinas. Observamos el conjunto de los acantilados que conforman y descubrimos que buena parte de su altura tiene que ver con cuestiones históricas heredadas. Sin embargo, la evidencia también indica que la presión tributaria que enfrentan los que producen y las bajas tasas de terminalidad secundaria explican en conjunto tres veces más la dinámica de la variación de informalidad laboral en las provincias.

Es claro que hay mucho por hacer en la mejora de las instituciones provinciales para que estas puedan favorecer la acumulación de capital y el desarrollo de sectores dinámicos y modernos que puedan emplear formalmente a los trabajadores. Sabemos que este es un proceso lento que requiere de la reinversión de los excedentes y del desarrollo de un mercado de créditos en un país que no ha logrado suficiente estabilidad macroeconómica en las últimas décadas. Sin embargo, a la luz de los resultados obtenidos, podemos decir que trabajar localmente sobre los incentivos microeconómicos, e invertir en educación podría ayudar a muchos a remontar el acantilado que representa la informalidad, con los enormes beneficios que esto tiene para los individuos y las empresas.

¹⁹ Notemos que en todos los casos la variable explicada y las explicativas son computadas como porcentajes entre 0 y 1 y por lo tanto sus coeficientes son equiparables.

6. Bibliografía

Acemoglu D., Johnson S. y Robinson J. "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation" *American Economic Reviews* 91(5):1369-1401, 2001.

Acemoglu D., Johnson S. y Robinson J.x. "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution" *Quarterly Journal of Economics* 117(4): 1232-1294, 2001.

Archivo General de la Nacion. "Contenido estadístico del 2º Censo de la República Argentina". Taller tipográfico de la penitenciaría nacional, 1895.

Blanco, Valeria, A. Daniela Cristina, Iván Iturralde y Alberto J. Figueras. Estudio Exploratorio sobre la Informalidad en las Jurisdicciones Provinciales. Documento de trabajo RedNIE N°98, 2021.

Bosch, M., & Manacorda, M.. Social Policies and Labor Market Outcomes in Latin America and the Caribbean: A Review of the Existing Evidence. Centre for Economic Performance. London School of Economics and Political Science, 2012.

Comisión Nacional del Censo. "Contenido estadístico 3º Censo de la República Argentina". Taller tipográfico de la penitenciaría nacional, 1914.

Cortés Conde, Roberto. "La economía política de la Argentina en el siglo XX". Editorial Edhasa, 2005.

Engerman S. y Sokoloff K.. "Factor Endowments, Institutions and Paths of Development among New World Economies". NBER Working Paper 9259, October, 2002.

Galasso, E. y M. Ravallion. "Social Protection in a Crisis: Argentina's Plan Jefes y Jefas". *World Bank Economic Review*, Vol. 18, No. 3, 2004.

Garganta, Santiago; Gasparini, Leonardo Carlos. "El impacto de un programa social sobre la informalidad laboral: El caso de la AUH en Argentina". Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales; Documentos de trabajo (CEDLAS) 133, 2012.

Hart, Keith. "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana." *The Journal of Modern African Studies*, vol. 11, no. 1, 1973.

W.A. Lewis (1954), "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour". *The Manchester School*, 22, 1954.

Oslak, Oscar. "La Formacion del Estado Argentino: Orden, progreso y organización nacional". Editorial Planeta, 1997.