

Relación entre Informalidad e Integración en Cadenas Globales de Valor. El caso de Argentina (2004-2015)

Relationship between Informality and Integration in Global Value Chains. The case of Argentina (2004-2015)

(Recibido: 28/abril/2020; aceptado: 09/julio/2020; publicado: 04/septiembre/2020)

*Pablo Ignacio Chena**

*Deborah Noguera***

RESUMEN

Este artículo tiene como objetivo medir el impacto de las Cadenas Globales de Valor (CGV) en la economía informal y en los empleos informales (no registrados). El análisis empírico se concentra en Argentina durante el período 2004-2015. La metodología econométrica aplicada es un modelo de panel con efectos fijos, que indexa trabajadores y sectores productivos. Los resultados muestran una relación significativa y positiva entre una mayor internacionalización de la producción en CGV y el crecimiento de la informalidad, tanto para los empleos no registrados como para la economía informal; aunque el efecto es mayor en el primer caso. Sin embargo, con respecto a la forma de inserción en las CGV, la informalidad disminuye cuando aumenta la proporción del valor agregado interno incorporado en las exportaciones totales.

Palabras Clave: Cadenas Globales de Valor; informalidad; datos de panel; Argentina.

Clasificación JEL: F23; C3; J01.

* LESET-IdIHCS/CONICET-UNLP. Investigador adjunto. Universidad Nacional de la Plata, Argentina. Correo electrónico: pablochena@gmail.com.

** . LESET-IdIHCS/CONICET-UNLP. Becaria doctoral. Universidad Nacional de la Plata, Argentina. Autora para correspondencia. Correo electrónico: deborah_noguera@hotmail.com

ABSTRACT

This article aims to measure the impact of Global Value Chains (GVCs) on informal economy and informal (unregistered) jobs. The empirical analysis focuses on Argentina during the period 2004-2015. The applied econometric methodology is a panel data model with fixed effects, which indexes workers and industries. The results highlight a significant and positive relationship between a greater internationalization of production in GVCs and the growth of informality, both for unregistered jobs and the informal economy; although the greatest effect is in the first case. However, regarding the form of insertion in GVCs, informality decreases when the proportion of domestic value added incorporated in total exports grows.

Keywords: Global Value Chain; informality; panel data; Argentina.

JEL Classification: F23; C3; J01.

INTRODUCCIÓN

Desde mediados de la década del setenta, el capitalismo intensificó su internacionalización a través de la denominada globalización financiera. Un proceso caracterizado por la financierización de los excedentes productivos y la deslocalización de la producción desde los países centrales a los periféricos (Frieden, 2007). Esta nueva fase, impulsada particularmente por los menores costos de transporte y comunicación y la baja rentabilidad del capital productivo a escala global, marcó el final de “la edad de oro del capitalismo” e inicio del neoliberalismo (Marglin y Schor, 1990).

La transnacionalización del capital presionó sobre los Estados Nacionales para que desregulen/liberalicen su comercio internacional y sus movimientos financieros y, de esa forma, faciliten la estructuración de la producción, el comercio y las finanzas alrededor de Cadenas Globales de Valor (CGV), que reproducen la lógica centro-periferia (Aguilar de Medeiros y Trebat, 2016). Una forma productiva cuya característica principal es la fragmentación de la producción en etapas y tareas que luego son tercerizadas a filiales y proveedores independientes de todo el mundo, según un criterio general de minimización de costos (Humphey y Schmitz, 2002).

Aunque la propuesta de vincular la dinámica del capitalismo periférico con la informalidad no es nueva, sino que fue una tradición en los análisis teóricos sobre informalidad entre las décadas del 70 y el 80 (Hart, 1973; Tokman, 1980), aún resulta incipiente la literatura que busca dimensionar el impacto de las CGV en las condiciones laborales; particularmente sobre la economía y el trabajo informales (no registrado) en las economías latinoamericanas.

Con el objetivo de aportar evidencia a esta línea de investigación, el presente trabajo estudia la relación entre integración en CGV e informalidad, para el caso de Argentina 2004-2015, tomando dos dimensiones de esta:

- (i) el trabajo informal, impulsado por el capital para disminuir los costos laborales al interior de las CGV (Novik et al., 2008). Un fenómeno que se mide por la proporción de trabajadores/as sin acceso a la seguridad social (jubilación o pensión) en virtud de su empleo (OIT, 2013); y
- (ii) la economía informal, que surge como refugio de trabajadores desempleados frente a la falta de oportunidades de empleo formal (PREALC, 1976). Un fenómeno que se aproxima empíricamente como la proporción de trabajadores/as asalariados/as de una empresa con hasta 5 empleados/as, autoempleados/as no profesionales y trabajadores/as con ingreso laboral igual a cero (OIT, 2002, 2013).

En el primer caso, el efecto está relacionado con una mayor precarización, impulsada por la presión constante que ejercen las empresas líderes de la cadena, ubicadas en los países centrales, para bajar costos laborales. En el segundo, la mayor participación en CGV destruye empleo formal neto a nivel nacional, que se refugia en la economía informal, porque deja sin mercado a ramas enteras de la producción y/o empresas que no pueden insertarse en las mismas.

El artículo se propone analizar estos fenómenos para el caso particular de la Argentina, durante un periodo caracterizado por políticas económicas neodesarrollistas (Panigo y Chena, 2011); ubicado entre dos períodos neoliberales: uno que finalizó con la crisis de 2001/2002 y el otro que comenzó en 2016 e implicó importantes reformas en términos de liberalización comercial y financiera; por lo que el período bajo estudio tiene la particularidad de que se encuentra entre dos cambios estructurales de la economía argentina.

Para llevar adelante la investigación empírica se utilizó una metodología de datos en panel que incorpora efectos fijos por trabajador/a, sector y año. Los datos utilizados para construir las variables representativas de las dos definiciones de informalidad mencionadas previamente pertenecen a la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), publicada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de Argentina (INDEC). La información relacionada con la inserción en CGV se obtuvo de la base Trade in Value Added (TiVA), elaborada por la OECD. En base a Koopman et al. (2014), se construyeron dos indicadores de integración en CGV denominados participación y posición. En primer lugar, se definió el índice de participación en CGV *backward* (eslabonamientos hacia atrás) como la proporción del valor agregado extranjero en las exportaciones totales; y el índice de participación de CGV *forward* (eslabonamientos hacia adelante) como la proporción del valor agregado nacional en las exportaciones de terceros países. Luego, el índice de participación total en CGV

se determina por la suma de ambos y el de posición en CGV por la resta de estos (en su transformación logarítmica). Las regresiones a nivel trabajador tienen a la informalidad como variable dependiente, los indicadores de integración en CGV como principales variables independientes de interés y un conjunto de controles a nivel trabajador y sector productivo.

El artículo se estructura de la siguiente manera. En la próxima sección se presenta una revisión de las principales perspectivas teóricas sobre el fenómeno de la informalidad y de las CGV. La segunda describe la construcción de las principales variables utilizadas en las estimaciones realizadas para Argentina, junto con algunas estadísticas descriptivas. La tercera presenta la estrategia de estimación y los resultados alcanzados. Por último, se presentan las conclusiones.

I. INFORMALIDAD E INTEGRACIÓN EN CADENAS GLOBALES DE VALOR

El concepto de informalidad puede ser asimilado a un fenómeno puramente laboral - empleo informal- (definición i) para describir la condición laboral de quienes trabajan y perciben ingresos al margen del control tributario del Estado y de las disposiciones legales en la materia (Novik et al., 2008). Esto puede ser por decisión voluntaria del informal, con el fin de evitar cumplir un exceso de regulaciones fiscales (De Soto, 1986), o involuntaria, como mecanismo de precariedad laboral (Bilbao, 1999).

Por otra parte, el mismo concepto puede ser asimilado al de economía informal (definición ii). Desde esta perspectiva, posturas cercanas al Programa de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), dependiente de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), describen la economía informal como un sector afuncional a la economía formal, compuesto por trabajadores/as que, al no conseguir empleo en el sector capitalista moderno, terminan “subempleados/as” en emprendimientos de baja productividad e ingresos, en mercados competitivos, desregulados, con bajas barreras a la entrada y sin posibilidades de generación/acumulación de excedentes (Peattie, 1980; Tokman, 1980). En este caso, su expansión se explicaría fundamentalmente por las necesidades de subsistencia de los/as “trabajadores/as excluidos” del sistema formal.

Imbricado en un entramado histórico similar, y alertado por la existencia de una superpoblación relativa de mano de obra que crecía en América Latina al ritmo de la concentración monopólica del capital, José Nun acuña en 1969 su concepto de “masa marginal”. En palabras del autor: “La categoría implica así una doble referencia al sistema que, por un lado, genera este excedente y, por el otro, no precisa de él para seguir funcionando” (Nun 2001: 87). De esta forma, aparecen similitudes entre el concepto de informalidad de PREALC y el de masa marginal de Nun, ya que ambos fenómenos reflejan un excedente de población que el sector moderno dejó excluido del trabajo formal por su escaso dinamismo.

Sin embargo, desde una perspectiva marxista Cacciamali (1983) y Souza (1981) destacan la funcionalidad de la economía informal al sistema formal de acumulación, a través de una relación de subordinación del primero respecto al segundo. En otras palabras, sostienen que las grandes empresas oligopólicas que operan en el sector moderno obligan a los/as trabajadores/as de la economía informal a vender sus productos a precios bajos para, de esta manera, apropiarse del excedente económico generado (Pérez, Chena y Barrera, 2011).

Desde esta mirada, la subordinación se produce mediante un sistema de precios que genera un “intercambio desigual” al interior de la cadena productiva (a través de vínculos de subcontratación, tercerización, etc.); lo que permite al gran capital apropiarse del excedente económico generado a lo largo de toda la cadena de valor. En este sentido, estudios como los de Bose (1974) y Gerry (1974) en Calcuta y Dakar respectivamente, muestran que la pobreza de los/as dueños/as y empleados/as de pequeños talleres y fábricas en estos lugares no estaba relacionada especialmente a la escala productiva o a las deficiencias administrativas propias, sino que tenían su origen en las grandes transferencias de excedente económico hacia los capitales monopólicos que gobernaban dichas cadenas (Pérez, Chena y Barrera, 2011).

Un análisis similar podemos encontrar en Portes y otros (1989) que señalan a la informalidad como un recurso del capital internacionalizado para reducir costos y competir internacionalmente. “Los ocupados en actividades informales son asimilados en esta interpretación a asalariados ocultos de las grandes empresas” (Tokman 1999: 66).

Analizar la validez de estas teorías en las últimas décadas requiere, en primer lugar, situarlas en un contexto en el cual la internacionalización del capital se estructura en Cadenas Globales de Valor (Gereffi, 2005; Gereffi y Fernandez- Stark, 2016). Lo que implica un aumento en la fragmentación geográfica de los procesos productivos que reconfigura la división internacional de tareas, incrementando la asimetría tecnológica entre el Norte y el Sur (Bianchi y Szpak, 2013).

En este aspecto, Aguiar de Medeiros y Trebat (2016) señalan que su expansión potencia la polarización de tipo centro-periferia. En los segundos se localizan los segmentos de producción de bajo valor agregado (actividades *non-core*) y la competencia gira alrededor de la reducción cada vez mayor de salarios. Mientras que en los países centrales se radican los eslabones de la cadena con mayor valor agregado y la competencia está focalizada en las habilidades de monitoreo y control de los derechos de propiedad relacionados con la innovación, las finanzas y el marketing (actividades *core*).

Por lo tanto, la combinación de una partición desigual en el valor agregado generado a lo largo de la CGV, entre las empresas transnacionales de los países centrales y los productores de los países subdesarrollados (Somel, 2003), sumado a una competencia que en la periferia se centra en disminuir costos laborales puede ser, y es nuestra hipótesis, un renovado impulso al crecimiento de la informalidad en la región.

Un fenómeno similar al señalado décadas atrás por Pinto (1969) y Di Filippo y Jadue (1976), que observaban en la apropiación del progreso técnico (y sus frutos), por parte de un grupo pequeño de empresas transnacionales, como la principal causa de heterogeneidad estructural y de reproducción de la economía informal en la región.

Las condiciones laborales al interior de las CGV: tercerización, flexibilización e informalidad

La tercerización productiva u *outsourcing* es un elemento que caracteriza la reestructuración comercial y productiva en el marco de las CGV. Este fenómeno consiste en transferir la realización de determinadas actividades necesarias para el funcionamiento operativo de una firma, como la provisión de ciertos bienes o servicios, hacia proveedores externos. Las actividades que se tercerizan incluyen a aquellas vinculadas a cuestiones administrativas, de selección de personal o determinados servicios como seguridad y limpieza, y también a aquellas actividades vinculadas directamente con el proceso productivo, como procesos industriales y servicios asociados.

La tercerización internacional tiene tres grandes ventajas para las empresas líderes de las CGV. En primer lugar, les permite captar la mayoría de las rentas del comercio internacional comercializando sus productos en mercados no competitivos, mientras que los insumos son adquiridos de proveedores que operan en mercados altamente competitivos ubicados en países periféricos (Aguiar de Medeiros y Trebat, 2018). En segundo lugar, la tercerización habilita a las empresas líderes a segmentar los mercados de trabajo e imponer mayores flexibilidades de contratación (Nathan y Sarkar, 2011). Por último, esta estrategia permite reducir el capital inmovilizado y la propensión del capital a restringir la movilidad del trabajo.

La combinación de estos tres efectos incrementa la flexibilidad o movilidad empresarial, lo que tiene implicancias sobre las condiciones de empleo que se precarizan aún más cuando las estructuras de gobierno de las CGV son cuasi-jerárquicas (Novick, 2018). En este sentido, la asimetría de poder entre la empresa

líder de la cadena (compradora global) y las subordinadas (proveedoras)¹ y las bajas competencias de estas mismas, permite a la primera suspender o cambiar sus pedidos según sus necesidades y en los tiempos que le resulten convenientes. Esto se traslada al proceso de trabajo de las empresas proveedoras que deberán acelerar su ritmo de trabajo si la cantidad del pedido es incrementada por la empresa líder, o bien parar la actividad si el comprador suspende los contratos. Para poder enfrentar estos cambios en los tiempos de trabajo, las empresas subcontratadas intentan introducir condiciones laborales flexibles, trasladando la flexibilidad de la empresa líder a los trabajadores a través del incremento del trabajo informal (Fernández-Massi, 2012).

Como contribución empírica a este debate, en la sección siguiente se analiza, para el caso de Argentina (2004-2015), el carácter funcional (o no) de la relación entre la inserción en CGV y la dinámica de la informalidad laboral y de la economía informal.

II. LA RELACIÓN ENTRE INFORMALIDAD Y PARTICIPACIÓN EN CGV. ARGENTINA (2004-2015)

Esta sección está destinada a describir las principales características de los conjuntos de datos utilizados para las estimaciones econométricas, explicar la construcción de los indicadores de integración en CGV y presentar las definiciones operativas de informalidad adoptadas. Luego, se presentan algunas estadísticas descriptivas relevantes para poder interpretar los resultados de las estimaciones.

Datos y construcción de indicadores

La principal fuente de información utilizada es la Encuesta Permanente de Hogares de Argentina (EPH-INDEC), con frecuencia trimestral desde el año 2003. En línea con las aproximaciones teóricas, se adoptan dos definiciones de informalidad que la encuesta nos permite construir. En la primera, un trabajador o trabajadora se considera informal si no tiene acceso a la seguridad social (jubilación o pensión) en virtud de su empleo; asimilando así la informalidad laboral al trabajo en negro (OIT, 2013). La segunda definición sigue el criterio de PREALC (1976), que considera informal al asalariado/a de una empresa pequeña², autoempleado/a (no profesional) y a los/as trabajadores/as con ingreso laboral igual a cero (OIT, 2002, 2013).

Para el cálculo de los indicadores de integración en CGV, se siguió el enfoque Koopman et al. (2014) y Johnson y Noguera (2012), que utiliza las tablas

¹ En América Latina el tipo de gobernanza que predomina en las CGV es del tipo cautiva (Humphrey y Schmitz, 2002; Gereffi et al., 2005).

² Una empresa es considerada pequeña si cuenta con menos de 5 trabajadores/as.

internacionales de entrada y salida³ (IIOT, por sus siglas en inglés) con base en datos de Trade in Value Added (TiVA) elaborada por la OECD⁴. El índice de Participación en CGV⁵ se calcula como la suma del valor agregado extranjero incorporado en las exportaciones de un sector y las exportaciones de valor agregado indirecto expresadas como porcentaje de las exportaciones brutas. Este índice da una idea de qué tan integrado está un sector en las CGV, ya sea a través de vínculos hacia atrás o hacia adelante. Por lo tanto, el índice de participación en CGV se calcula como:

$$PACGV_{cj} = \frac{DFVAR_{cj}}{EXP_{cj}} + \frac{FVAR_{cj}}{EXP_{cj}} \quad (1)$$

Donde $PACGV_{cj}$ es el índice de participación en CGV de la industria j del país c , $DFVAR_{cj}$ es el valor agregado nacional de la industria j del país c en las exportaciones de terceros países, $FVAR_{cj}$ es el contenido de valor agregado extranjero en las exportaciones del sector j del país c y EXP_{cj} es el valor de las exportaciones totales.

Así, dos sectores pueden tener índices de participación idénticos, pero pueden participar en las CGV al especializarse en actividades ascendentes o descendentes en el proceso de producción. Si una industria se encuentra en las primeras etapas del proceso de producción, es probable que la participación en eslabonamientos hacia adelante sea alta. Mientras que, si se especializa en los últimos pasos de la producción, es probable que importe muchos bienes intermedios y tenga una alta participación en eslabonamientos hacia atrás en relación con los eslabonamientos hacia adelante. El índice de posición de CGV (Koopman et al., 2010; Koopman et al., 2014; Ahmed et al., 2015; Ignatenko et al. 2019) se construye de tal manera que los primeros registran un valor positivo mientras que los segundos un valor negativo⁶:

³ Las tablas internacionales de entrada y salida disponibles (como la TiVA de la OECD) permiten descomponer el comercio bruto en múltiples términos de valor agregado por origen y destino. La participación del valor agregado nacional en las exportaciones brutas se define como DVAR, que estima la contribución interna a las exportaciones. La participación del valor agregado extranjero en las exportaciones se define como FVAR, que mide el alcance de la fragmentación internacional a través de las fronteras. En el agregado, $DVAR + FVAR = 1$.

⁴ Adicionalmente a las razones mencionadas en la introducción del documento respecto a la elección del período, si bien la base TiVA se extiende hasta 2016, para este año no se cuenta con los niveles de desagregación necesarios para construir los indicadores de interés por sector de actividad.

⁵ Para una discusión sobre los potencialidades y limitaciones de indicadores empíricos de CGV ver Ahmad, N., Bohn, T., Mulder, N., Vaillant, M., y Zaclicever, D. (2017), Indicators on global value chains, disponible en http://www.obela.org/system/files/OCDE%20GVC%20indicadores_0.pdf

⁶ Así, el índice crece cuanto menor es la participación del valor agregado extranjero en las exportaciones de bienes finales con relación al valor agregado doméstico en las exportaciones totales.

$$POCGV_{cj} = \ln\left(1 + \frac{DFVAR_{cj}}{EXP_{cj}}\right) - \ln\left(1 + \frac{FVAR_{cj}}{EXP_{cj}}\right) \quad (2)$$

Donde $POCGV_{cj}$ es el índice de participación en CGV de la industria j del país c .⁷

Estadísticas descriptivas

En la tabla 1 se describen las variables utilizadas para el análisis y se presentan algunas estadísticas descriptivas para el promedio entre los años 2004 y 2015 y para los extremos 2004 y 2015 por separado. Las características socioeconómicas de los individuos son incorporadas como variables de control en el análisis de regresión (edad, sexo, nivel educativo), así como también el tamaño del establecimiento donde trabaja (Autor et al., 2014).

Si se toma la primera definición de informalidad, entendida como trabajo informal y medida como la proporción de trabajadores/as sin derecho a recibir una pensión al momento de su jubilación, ésta se redujo significativamente al pasar de 43% en 2004 a 28% en 2015. Mientras que la segunda definición, medida como la proporción de trabajadores/as empleados/as en una empresa pequeña o autoempleados/as no profesionales, se redujo levemente (40% a 37%). Por su parte, la participación en CGV de Argentina disminuyó durante el período bajo análisis. Al inicio del período, el índice de participación en CGV era de 64%, mientras que al finalizar el mismo el valor alcanzado es de 56%. No obstante, el país mejoró la posición que ocupaba en dichas cadenas, lo que se refleja en el incremento de este (1.5 a 1.8).

⁷ Para una descripción detallada de la derivación de los indicadores de integración en CGV a partir de la descomposición del comercio de valor agregado, ver Koopman et al. (2010) y Koopman et al. (2014).

Tabla 1
Descripción y estadísticas descriptivas de las variables incluidas en el estudio.

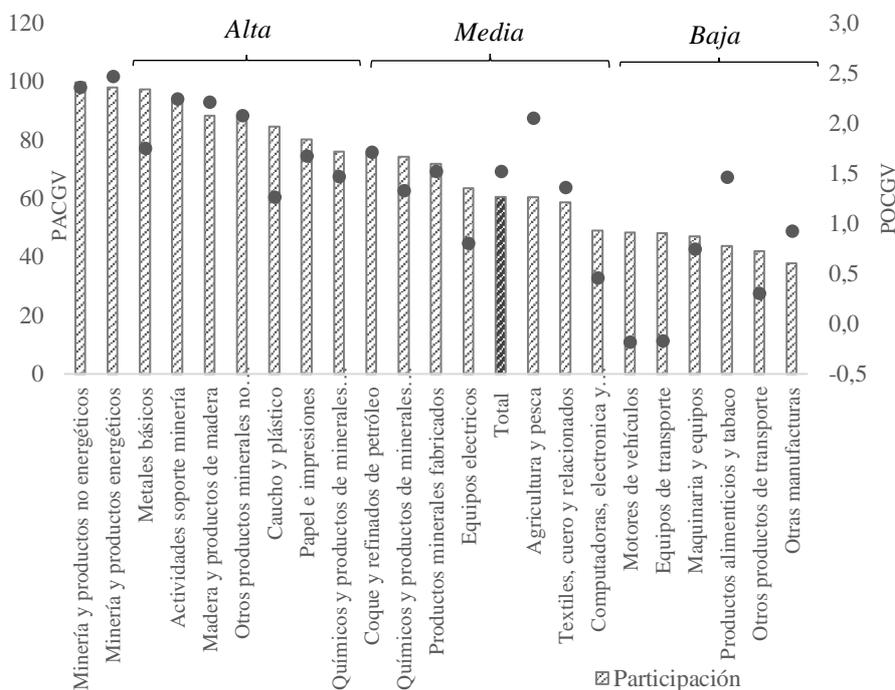
	2004	2015	Prom. 2004-2015		Descripción	Fuentes
	Media	Media	Media	Desvío		
<i>Integración en CGV</i>						
Participación en CGV	63.8%	55.9%	60.4%	2.36	Suma de participación en encadenamientos hacia adelante y en encadenamientos hacia atrás en CGV. Diferencia entre el logaritmo de la participación en encadenamientos hacia adelante y el logaritmo de la participación en encadenamientos hacia atrás.	TiVA-OECD
Posición en CGV	1.50	1.84	1.53	0.14		TiVA-OECD
<i>Trabajadores/as</i>						
Informalidad 1	42.8%	28.0%	33.6%	5.01	=1 si el trabajador o la trabajadora no tiene acceso a la seguridad social (jubilación o pensión) en virtud de su empleo.	EPH-INDEC
Informalidad 2	39.9%	36.6%	38.1%	2.03	=1 si es asalariado o asalariada en una empresa pequeña, autoempleada/o (no profesional) o es un/a trabajador/a con ingreso laboral igual a cero	EPH-INDEC
Nivel educativo	3	4	3	1.64	Variable categórica según máximo nivel educativo alcanzado. Mínimo = 1 si tiene primaria incompleta (categoría base en las estimaciones). Máximo = 6 si tiene superior completo.	EPH-INDEC

Edad	31.52	33.77	31.89	1.81	Edad de los/as trabajadores/as en años.	EPH-INDEC
Sexo	47.96%	47.94%	47.80%	0.49	Variable dummy, = 1 si se trata de un hombre.	EPH-INDEC
Tamaño	6	7	6	6.05	Variable categórica que indica la cantidad de personas que empleadas en el establecimiento donde trabajan. Mínimo =1 si emplean solo a 1 persona. Máximo =12 si emplean a más de 500 personas.	EPH-INDEC
<i>Sectores/Agregado</i>						
PBI	306.5	443.7	404.9	50.26	Producto bruto interno en miles de millones de dólares (constante de 2011).	INDEC/BCRA
Desempleo	13.53%	7.64%	8.60%	2.02	Tasa de desempleo. Se calcula como la proporción de la población activa que no tiene trabajo pero que busca trabajo y está disponible para realizarlo	EPH-INDEC
Productividad (Y/L)	35265	48023	42347	126.1	Valor agregado por trabajador en dólares (constantes de 2011) por sector de actividad.	INDEC/Secretaría de Trabajo
Empresas	8302	10805	10210	15.29	Número de empresas registradas promedio por sector de actividad.	Secretaría de Trabajo

Fuente: Elaboración propia con base en EPH-INDEC, TiVA-OECD, BCRA y Secretaría de Trabajo de la Nación Argentina.

En términos estructurales, la Argentina, al igual que gran parte de los países de la región, participa del comercio internacional como productor de materias primas y/o como ensambladora de bienes finales manufacturados que tienen incorporados niveles importantes de valor agregado extranjero (Ocampo, 2017). Es decir, que hay sectores que son principalmente productores de materias primas, con eslabonamientos hacia atrás relativamente débiles y hacia adelante más fuertes, y sectores donde ocurre lo contrario debido a que presentan una dependencia más elevada de insumos importados. El gráfico 1 muestra el valor de los índices de participación y posición en CGV para distintos sectores económicos durante el período 2004-2015 (en promedio). En términos generales, se observa que en aquellos sectores donde Argentina posee un mayor índice de participación en CGV, lo hace en una posición desventajosa con relación al resto del mundo, porque los bienes producidos incorporan una alta proporción de insumos importados, lo cual se observa en los elevados índices de posición en CGV. Mientras que en aquellos sectores con un índice de participación más bajo presentan una mayor dispersión en cuanto a su posición relativa en la cadena global. Lo que refleja la relación centro-periferia presente al interior del comercio en CGV. Más específicamente, se observa que las industrias vinculadas a la minería presentaron los mayores niveles de participación en CGV y, al mismo tiempo, asumen posiciones más “aguas arriba” en la cadena de valor que el resto de las industrias, lo que implica una mayor participación del valor agregado extranjero contenido en las exportaciones con relación al valor agregado doméstico. Por otro lado, la producción de motores y equipos de transporte (vehículos y demás) son los sectores en los que Argentina posee índices de participación más bajos.

Gráfico 1
Índices de participación y posición en CGV en las industrias argentinas,
promedio 2004-2015.



Nota: Los indicadores de participación y posición en CGV se calcularon como se indica en las ecuaciones (1) y (2). La posición es respecto de la cadena de valor de cada industria.

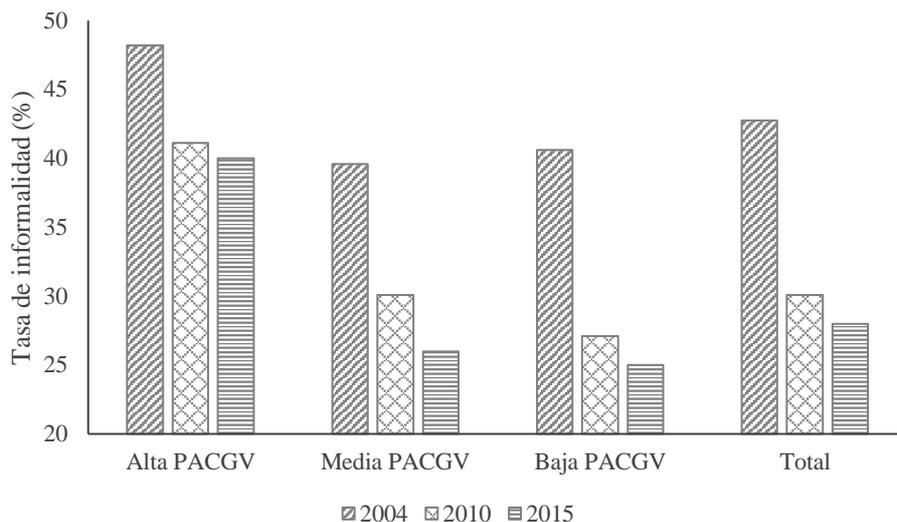
Fuente: Elaboración propia con base en datos de TiVA-OECD.

Para observar la relación entre integración en CGV e informalidad, se agruparon los sectores del gráfico 1 según el grado de participación en CGV (alta, media, baja)⁸ y luego se calculó la proporción de trabajadores/as informales para cada grupo. En el gráfico 2 se observa que, durante el período bajo estudio, la informalidad, medida como la proporción de trabajadores sin acceso a seguridad social (definición i), disminuye en los tres grupos de industrias, y su caída es mayor en las industrias menos integradas en las CGV. Mientras que en los sectores con elevada participación

⁸ Los límites para esta clasificación se establecieron considerando una diferencia del 25% respecto a la participación promedio, positiva para el límite entre alta y media, y negativa para el límite entre media y baja.

en CGV, la informalidad cae 8 puntos porcentuales (p.p.) entre 2004 y 2015, en las industrias con participación media y baja la reducción es de 13 p.p. y 15 p.p. respectivamente. Si bien en términos generales estos resultados se mantienen para el caso de la informalidad económica (definición ii), la diferencia en los niveles de informalidad entre los diferentes grupos de sectores es significativamente menor (ver gráfico 3). De acuerdo con este indicador, la informalidad cae en todo el período y lo hace en una proporción mayor en aquellos sectores con menor exposición en términos relativos a las CGV.

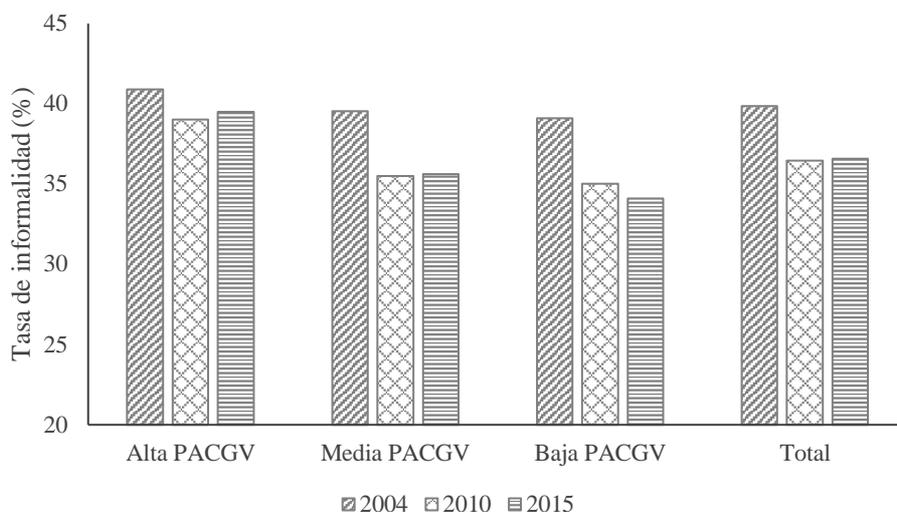
Gráfico 2
Informalidad (definición i) según grado de participación en CGV. Años 2004, 2010 y 2015.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de EPH-INDEC y TiVA-OECD.

En ambos casos, durante todo el período las industrias más integradas a CGV presentan los mayores niveles de informalidad, siendo esta diferencia de mayor magnitud para el caso de la definición (i) de informalidad. En el caso de la proporción de trabajadores sin cobertura social (definición de informalidad (i)), si bien las industrias con menor participación en cadenas globales inician en 2004 con una proporción de trabajadores informales mayor que aquellas con niveles de integración medios, hacia el final del período esta situación se revierte debido a que la caída en la informalidad de los sectores menos integrados fue mayor.

Gráfico 3
Informalidad (definición ii) según grado de participación en CGV. Años 2004, 2010 y 2015.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de EPH-INDEC y TiVA-OECD.

III. ESTIMACIÓN Y RESULTADOS

Para evaluar econométricamente el vínculo entre la integración en CGV y la condición de informalidad de los/as trabajadores/as (bajo ambas definiciones de informalidad) se estimó el modelo que se especifica en la ecuación (3).

$$INF_{ijt} = \alpha + \beta_1 PACGV_{jt} + \beta_2 POCGV_{jt} + X'_{it}\gamma + Y'_{jt}\delta + \tau_j + \varepsilon_t + u_{ijt} \quad (3)$$

Donde i indexa trabajadores/as, j industrias y t años. τ_j son efectos fijos a nivel industria, ε_t son efectos fijos de años y u_{ijt} es el error aleatorio del modelo que cumple con las propiedades habituales. INF_{ijt} indica la condición de informalidad en el mercado de trabajo. Considerando las dos medidas alternativas para la condición de informalidad. La definición (i) =1 si la trabajadora o el trabajador no accede a una jubilación o pensión y=0 en caso contrario. La definición (ii) =1 si el/la trabajador/a pertenece a la economía informal (empleado en una firma pequeña, no profesional autoempleado/a o posee ingresos laborales iguales a cero) e igual a0 en caso contrario. Como es de esperarse, la correlación entre ambas medidas de informalidad es elevada (coeficiente de correlación igual a 0.9).

$X'_{it}\beta$ es un vector de variables de control⁹ a nivel trabajador que incluye la edad, el máximo nivel educativo alcanzado, el género y el tamaño del establecimiento donde trabajan. $Y'_{jt}\delta$ es un vector de variables de control a nivel industria que incluye la productividad promedio, el número de empresas y el valor agregado. $PACGV_{jt}$ y $POCGV_{jt}$ son los índices de participación y posición en CGV, respectivamente, asignados según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme a dos dígitos (CIIU2).

Como ya se mencionó previamente, el abordaje metodológico es de datos en panel, el cual permite capturar la evolución en el tiempo de las variables, así como también incorporar las heterogeneidades existentes en los fenómenos de interés que responden tanto a características individuales de los/as trabajadores/as, como a aquellas relacionadas al sector de actividad en el que se insertan. Considerando que la dimensión temporal enriquece la estructura de los datos y es capaz de aportar información que no aparece en un único corte, consideramos que la metodología de panel es la que mejor se adapta a los datos disponibles, ya que los estimadores exhiben un mejor desempeño con series cortas y un número significativo de observaciones de corte transversal (Baltagi, 2002). Al mismo tiempo, al permitir la incorporación de efectos fijos, tanto de corte temporal como transversal, es posible controlar por factores inobservables que afectan a las variables de interés evitando potenciales sesgos en las estimaciones.

La estimación de los efectos de la participación de CGV en la probabilidad de ser un trabajador informal podría tener potenciales problemas de sesgo de endogeneidad. Aquellos sectores que están más integrados en CGV pueden tener características diferentes de aquellos que se encuentran menos integrados, y tales características pueden afectar la probabilidad de ser un trabajador informal. Para minimizar este sesgo, se incorporaron efectos fijos sectoriales para controlar por características inobservables de los sectores que no cambian en el tiempo. También se controló por efectos fijos a nivel trabajador. No obstante, somos conscientes de las limitaciones para estimar el efecto causal de interés, ya que el estimador de efectos fijos aún podría estar sesgado, por ejemplo, si el comportamiento o desempeño de las empresas de tales sectores está correlacionado con factores no observables (variables en el tiempo) vinculados a la probabilidad del individuo de ser un empleado informal.

⁹ Por definición, las variables de control son aquellas que afectan a la variable dependiente, potencialmente relacionadas con alguna variable de interés en el modelo econométrico. No incluirlas daría lugar a un sesgo en el estimador de interés. En este caso, incorporamos como controles, variables que se ha probado en la literatura afectan a la condición de informalidad de los/as trabajadores/as. Para más detalle respecto de las variables de control a nivel trabajador/a y sector de actividad, ver, por ejemplo, Apella y Casanova (2008) y Autor et al. (2014).

Resultados

En las tablas 2 y 3 se presentan los resultados de las estimaciones de la ecuación (3) para ambas medidas de informalidad (laboral y económica). Todas las especificaciones incluyen controles a nivel trabajador/a, máximo nivel educativo alcanzado, edad, género y tamaño de la empresa. Se incorporan también variables macroeconómicas agregadas o a nivel sectorial, como el PBI, la productividad laboral en el sector y el número de empresas en las columnas (5) a (8). Se incluyen efectos fijos que apuntan a controlar posibles variables que no se observan en el tiempo y que afectan sectores y ocupaciones específicas¹⁰.

Los resultados de la estimación en la tabla 2 (informalidad i: medida por falta de acceso a la seguridad social) sugieren que, por un lado, un aumento en la participación en CGV está asociado a un incremento en la condición de informalidad laboral de los trabajadores empleados en industrias más integradas, en relación con los trabajadores de características similares (observables) en industrias menos integradas. Específicamente, un aumento de 1 p.p. en el índice de participación en CGV incrementa la probabilidad de ser informal en 1.9 p.p. La inclusión de efectos fijos por año (columnas (3), (4), (7) y (8)) aumenta la importancia y la magnitud de los coeficientes estimados. Por otro lado, una mejora en la posición que ocupan los sectores en las CGV (es decir pasar de una posición descendente a una posición ascendente en la cadena de valor), está asociado con una reducción en la condición de informalidad, en particular, un aumento de 1 p.p. en el índice de posición en CGV reduce la probabilidad de ser informal en 1.3 p.p.

Con respecto a las variables de control, en todos los casos tienen los efectos esperados por la teoría económica. Para nivel educativo, los resultados indican que la informalidad laboral es menor para los/as trabajadores/as con más años de educación, aunque de un tamaño modesto respecto a su magnitud¹¹.

Respecto a las variables agregadas, se observa una relación negativa y estadísticamente significativa con el PBI. El desempleo resulta positivo y estadísticamente significativo, con un tamaño modesto. Por último, la productividad laboral y el número promedio de empresas registradas en el sector resultan variables estadísticamente no significativas para explicar la informalidad laboral.

¹⁰ Por simplicidad, se omiten las estimaciones con datos agrupados por MCO.

¹¹ El resultado es robusto a la inclusión de efectos fijos a nivel año, trabajador/a e industria y a la incorporación de variables a nivel agregado/sectorial como control.

Tabla 2
Resultados de la ecuación (3) para la definición (i) de informalidad

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
<i>Integración en CGV</i>								
Participación en CGV	0.0102** (0.059)	0.0109** (0.029)	0.0112*** (0.062)	0.0116** (0.049)	0.0108** (0.058)	0.0115** (0.062)	0.0116*** (0.026)	0.0121** (0.034)
Posición en CGV	-0.0115** (0.062)	0.0121*** (0.050)	-0.0126** (0.056)	-0.0129** (0.058)	-0.0114** (0.063)	-0.0117** (0.059)	-0.0129** (0.053)	0.0132*** (0.051)
<i>A nivel trabajador</i>								
Educación	0.0041*** (0.025)	0.0055*** (0.026)		0.0046*** (0.061)	0.0043*** (0.067)	0.0051*** (0.036)	0.0059*** (0.025)	0.0042*** (0.044)
Edad	0.0112*** (0.034)	0.0116*** (0.034)	0.0121*** (0.032)	0.0125*** (0.033)	0.0114*** (0.039)	0.0112*** (0.031)	0.0121*** (0.041)	0.0129*** (0.041)
Sexo	-0.0565** (0.018)	-0.0563** (0.019)	0.0664*** (0.016)	-0.0671** (0.014)	-0.0563** (0.019)	-0.0566** (0.016)	-0.0669** (0.017)	-0.0673** (0.021)
Tamaño	-0.0112** (0.034)	-0.0113** (0.034)	-0.0110* (0.032)	-0.0113* (0.033)	-0.0112** (0.039)	-0.0110** (0.031)	-0.0116 (0.041)	-0.0112 (0.041)
<i>A nivel sector o agregado</i>								
PBI					0.0912*** (0.069)	0.0916*** (0.072)	0.0929*** (0.076)	0.0908*** (0.066)

Desempleo								0.0051** (0.039)
Productividad (Y/L)					-0.0062** (0.081)	-0.0091** (0.086)	-0.0086 (0.074)	-0.0077 (0.079)
Empresas					-0.0002* (0.081)	-0.0007* (0.086)	-0.0005 (0.074)	
N	46,901	46,901	46,901	46,901	46,901	46,901	46,901	46,901
R ²	0.528	0.549	0.536	0.547	0.748	0.796	0.799	0.873
i FE	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
j FE	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI
t FE	NO	NO	SI	SI	NO	NO	SI	SI

Notas: Los asteriscos indican: *** p-valor<0.01, ** p-valor<0.05, * p-valor<0.1. Los errores estándares robustos se muestran entre paréntesis.

Variable dependiente: Condición de informalidad =1 si el/la trabajador/a no tiene acceso a seguridad social (jubilación o pensión) en virtud de su empleo; = 0 caso contrario.

Fuente: elaboración propia con base en las fuentes que se especifican en la tabla 1. Se utilizó el programa STATA 15.

Respecto a las estimaciones para la definición de informalidad (ii), los resultados indican que una mayor participación en CGV se asocia a niveles de informalidad más elevados. Mientras que mejoras en la posición que los sectores ocupan en las CGV se relaciona a menores niveles de informalidad. Este resultado es robusto en todas las especificaciones en las que se incorporan efectos fijos de trabajador/a, sector y año. Sin embargo, el tamaño del efecto resulta significativamente menor al observado en el caso de la definición de informalidad (i).

Para el resto de las variables, se observan resultados similares. Las variables de control a nivel individual¹² (edad, educación, sexo) resultan estadísticamente significativas y con el signo esperado (la probabilidad de encontrarse en la informalidad disminuye con la edad y el nivel educativo y es mayor en mujeres que en hombres). Respecto a las variables de control agregadas o a nivel industria, la productividad laboral y el número de empresas promedio del sector resultan no significativas en sentido estadístico para explicar la economía informal.

Tabla 3. Resultados de la ecuación (3) para la definición (ii) de informalidad

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
<i>Integración en CGV</i>								
Participación en CGV	0.0066 (0.056)	0.0059* (0.038)	0.0073** (0.053)	0.0074** (0.041)	0.0063* (0.045)	0.0067** (0.051)	0.0073** (0.031)	0.0079** (0.036)
Posición en CGV	-0.0091* (0.059)	-0.0086* (0.029)	-0.0089** (0.062)	-0.0076** (0.049)	-0.0092 (0.058)	-0.0036** (0.062)	-0.0039** (0.026)	-0.0041** (0.034)
<i>A nivel trabajador</i>								
Educación	-0.0045** (0.028)	-	-	0.0053*** (0.026)	0.0039*** (0.047)	0.0048*** (0.031)	0.0049*** (0.026)	0.0056*** (0.041)
Edad	0.0109*** (0.028)	0.0107*** (0.033)	-0.0117** (0.031)	-0.0119** (0.029)	0.0107*** (0.033)	0.0110*** (0.026)	-0.0119** (0.021)	-0.0121** (0.035)
Sexo	-0.0498** (0.021)	-0.0483** (0.022)	0.0571*** (0.019)	-0.0542** (0.021)	-0.0433** (0.019)	-0.0464** (0.018)	-0.0509** (0.023)	-0.0506** (0.019)

¹² Se omite el tamaño del establecimiento por ser un criterio considerado para la definición (ii) de informalidad.

A nivel sector o agregado

PBI					0.0986*** (0.056)	-0.991*** (0.068)	0.1016*** (0.052)	0.1012*** (0.057)
Desempleo								0.0066*** (0.042)
Productividad (Y/L)					-0.0082** (0.072)	-0.0101** (0.076)	-0.0102 (0.077)	-0.0096 (0.081)
Empresas					-0.0012* (0.083)	-0.0016* (0.084)	-0.0019 (0.081)	
N	46,901	46,901	46,901	46,901	46,901	46,901	46,901	46,901
R ²	0.539	0.563	0.549	0.562	0.758	0.788	0.801	0.866
i FE	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
j FE	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI
t FE	NO	NO	SI	SI	NO	NO	SI	SI

Notas: Los asteriscos indican: *** p-valor<0.01, ** p-valor<0.05, * p-valor<0.1. Los errores estándares robustos se muestran entre paréntesis. Notas: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Variable dependiente: Condición de informalidad =1 si es asalariado o asalariada en una empresa pequeña, autoempleada/o (no profesional) o es un/a trabajador/a con ingreso laboral igual a cero; = 0 caso contrario.

Fuente: elaboración propia con base en las fuentes que se especifican en la tabla 1. Se utilizó el programa STATA 15.

CONCLUSIONES

Con el objetivo de analizar nuevas causas de informalidad laboral en la Argentina, el presente artículo estudia el efecto de la integración en CGV sobre la informalidad en que desempeñan su actividad vastos sectores de la población. Para ello se consideran dos expresiones alternativas de la misma: una que describe a los/as trabajadores/as que no tienen acceso a la seguridad social a través de sus puestos de trabajo (informalidad laboral); y otra que refiere a una economía subterránea que posee relaciones ambiguas (funcionales o afuncionales) con la economía capitalista tradicional.

Los resultados para el período 2004-2015, alcanzados a través de un modelo de panel con efectos fijos que indexa trabajadores y sectores productivos; muestran que existe una relación significativa y positiva entre una mayor internacionalización de la producción en CGV y el crecimiento de la informalidad, tanto en su inscripción como un fenómeno de precarización laboral (definición i), así como también de economía subterránea (definición ii); aunque el efecto mayor se observa en el primer caso. Sin embargo, respecto a la forma de inserción en las CGV, la informalidad se reduce cuando crece la proporción de valor agregado doméstico en las exportaciones totales con relación al valor agregado extranjero incorporado en las exportaciones de bienes finales.

Por lo tanto, si bien existen diversos factores que potencialmente explican los cambios en la condición de informalidad (muchos de los cuales se incorporaron en el análisis econométrico como variables de control), la evidencia empírica muestra que la estrategia de incrementar la participación en CGV fomenta la precarización laboral y la economía subterránea. Aunque una vez insertos en las CGV, la informalidad puede disminuir con políticas públicas que procuren mejorar las posiciones relativas de las empresas locales en CGV, aumentando la incorporación de valor agregado doméstico.

Finalmente, las variables de control a nivel individual tradicionalmente utilizadas para explicar la dinámica de la informalidad (edad, educación, sexo) resultaron estadísticamente significativas y con el signo esperado por la teoría económica. En cuanto a las variables agregadas se destaca que el crecimiento del PIB disminuye la informalidad en ambas definiciones, mientras la disminución del desempleo tiene un efecto significativo, pero de magnitud menor. Por último, la productividad laboral a nivel de industria y el número promedio de empresas registradas en el sector resultan variables estadísticamente no significativas.

REFERENCIAS

- Aguiar de Medeiros, C., y Trebat, N. (2016). Latin America at a Crossroads: Controversies on Growth, Income Distribution and Structural Change. (No. CSWP22) Centro di Ricerche e Documentazione Piero Sraffa. Disponible en: <http://www.centrosraffa.org/public/92b7983b-d2c5-40db-8062-b898c3e56152.pdf>.
- Aguiar de Medeiros, C. y Trebat, N. (2018). Las finanzas, el comercio y la distribución del ingreso en las cadenas globales de valor: implicancias para las economías en desarrollo y América Latina. En Martín Abeles, Esteban Pérez Caldentey y Sebastián Valdecantos (eds.), *Estudios sobre financierización en América Latina*. Santiago: Libros de la CEPAL, N° 152 (LC/PUB.2018/3-P). Disponible en: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/43596>.
- Ahmad, N., Bohn, T., Mulder, N., Vaillant, M., y Zaclivever, D. (2017), Indicators on global value chains, disponible en: http://www.obela.org/system/files/OCDE%20GVC%20indicators_0.pdf
- Ahmed, S., Appendino, M., y Ruta, M. (2015). Depreciations without exports? Global value chains and the exchange rate elasticity of exports. *Policy Research Working Paper 7390*, Washington, D.C.: The World Bank. Disponible en: <http://documents.worldbank.org/curated/en/689841468189545684/Depreciations-without-exports-global-value-chains-and-the-exchange-rate-elasticity-of-exports>
- Apella, I. y Casanova, L. (2008). Los trabajadores independientes y el sistema de seguridad social. El caso del Gran Buenos Aires. En: Banco Mundial, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Presidencia de la Nación, eds. *Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina*. Primera Edición. Buenos Aires: Banco Mundial; Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Presidencia de la Nación; 2008. p. 121-153. DOI: 10.13140/2.1.2619.7129
- Autor, D., Dorn, D., Hanson, G., and Song, J. (2014). Trade Adjustment: Worker Level Evidence. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 129(4), pp. 1799-1860. <https://doi.org/10.1093/qje/qju026>
- Baltagi, B. (2002). *Recent Developments in the Econometrics of Panel Data*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar Publishing.
- Bilbao, A. (1999). *El empleo precario: seguridad de la economía e inseguridad del trabajo*. Madrid: Los libros de la Catarata.
- Bose, A. (1974). The informal sector in the Calcutta metropolitan economy. *WEP Working Paper*, Geneva: ILO.
- Cacciamali, M. C. (1983). O setor informal urbano e formas de participação na produção. San Pablo: Ed. IPE.

- De Soto, H., Gherzi, E., Ghibellini, M., & Vargas Llosa, M. (1986). *El otro sendero: la revolución informal*. Instituto Libertad y Democracia (ILD), No. 338 (85).
- Di Filippo A.y S. Jadue (1976). La heterogeneidad estructural: concepto y dimensiones. *El Trimestre Económico*, 169, 167-214.
- Fernández Massi, M. (2012). Teorías para armar: aportes de los enfoques segmentacionistas para pensar la subcontratación. *VII Jornadas de Sociología de la UNLP*, La Plata, Argentina. Disponible en:
http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.1890/ev.1890.pdf.
- Fernández Massi, M. (2015). Regulación de la subcontratación, modelo de negocios y calidad del empleo. Las propuestas en la Argentina a la luz de las reformas contemporáneas en América Latina. *12° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, Buenos Aires.
- Frieden, J. (2007). *Capitalismo global: El trasfondo económico de la historia del siglo XX*. Madrid: Crítica.
- Gerry, C. (1974). Petty producers and the urban economy: a case study of Dakar. *Working Paper no. 8*. Geneva: International Labor Organization.
- Hart, K. (1973). Informal income opportunities and urban employment in Ghana. *The journal of modern African studies*, Vol. 11(1), 61-89.
- Humphrey J. y Schmitz H. (2002). How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters? *Regional Studies*, vol. 36, no 9, pp. 1017-1027. DOI: <https://doi.org/10.1080/0034340022000022198>.
- Ignatenko, A., Raei, F., y Mircheva, B. (2019). Global Value Chains: What are the Benefits and Why Do Countries Participate? IMF Working Paper 19/18. Disponible en:
<https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/01/18/Global-Value-Chains-What-are-the-Benefits-and-Why-Do-Countries-Participate-46505>.
- Johnson, R. y Noguera, G. (2012). Accounting for intermediates: Production sharing and trade in value added. *Journal of international Economics*, Vol. 86 (2), 224–236. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2011.10.003>.
- Koopman, R., Powers, W., Zhi Wang, y Wei, S. (2010). Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains. NBER Working Paper, 16426. Disponible en: <https://www.nber.org/papers/w16426>.
- Koopman, R., Zhi Wang, y Wei, S. (2014). Tracing value-added and double counting in gross exports. *The American Economic Review*, 104, 459–494. DOI: 10.1257/aer.104.2.459.
- Marglin, S. A., & Schor, J. (1990). *The Golden age of capitalism: reinterpreting the postwar experience*. Clarendon Press.
DOI:10.1093/acprof:oso/9780198287414.001.0001

- Nathan, D. y S. Sarkar (2011). A note on profits, rents and wages in global production networks. *Economic and Political Weekly*, vol. 46, N° 36, Mumbai, Sameeksha Trust. Disponible en: http://www.capturingthegains.org/pdf/EPW_xlvi_36.pdf.
- Novick, M. (2018). El mundo del trabajo. Cambios y desafíos en materia de inclusión social. *Serie Políticas Sociales* (228), CEPAL. Disponible en: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/43221>.
- Novick, M., Mazorra, X., y Schleser, D. (2008). Un nuevo esquema de políticas públicas para la reducción de la informalidad laboral. Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina, En: Banco Mundial, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Presidencia de la Nación, eds. *Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina*. Primera Edición. Buenos Aires: Banco Mundial; Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Presidencia de la Nación; 2008, pp. 23-42.
- Nun, J. (2001). La Desigualdad y los impuestos. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Ocampo, J. A. (2017). El desarrollo liderado por los productos básicos en América Latina. *International Development Policy*, (9), febrero, 1-26. DOI: <https://doi.org/10.4000/poldev.2509>.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2002). Decent Work and the Informal Economy. Report of the Director General. International Labour Conference, 90th Session; Report VI; International Labour Office, Geneva, 2002.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2013). Measuring informality: A statistical manual on the informal sector and informal employment. International Labour Office. Geneva: ILO.
- Panigo, D., y Chena, P. (2011). Del neo-mercantilismo al tipo de cambio múltiple para el desarrollo. Los dos modelos de la post-Convertibilidad. En Panigo, D., Chena, P. y Crovetto, A. (eds.). *Ensayos en honor a Marcelo Diamand. Las raíces del nuevo modelo de desarrollo argentino y del pensamiento económico nacional*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Peattie, L. (1980). Anthropological Perspectives on the Concepts of Dualism, the Informal Sector, and Marginality. *Developing Urban Economies*. International Regional Science Review, Vol. 5(1), pp. 1-31. DOI: <https://doi.org/10.1177/016001768000500101>.
- Pérez, P., Chena, P. y Barrera F. (2011). La informalidad como estrategia del capital. Una aproximación macro, inter e intra sectorial. En Busso y Pérez (eds.), *La corrosión del trabajo. Estudios sobre informalidad y precariedad laboral*. Buenos Aires: Miño y Dávila.

- Pinto, A. (1969). Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano. *América Latina. Ensayos de interpretación económica*, Lima: Editorial Universitaria.
- Portes, A, Castells, M & Benton, L (1989). *The informal economy. Studies in advanced and less developed countries*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Tokman, V. (1980). Unequal Development and the Absorption of Labour: Latin America 1950-1980. *Revista de la CEPAL N° 17*, Chile. Disponible en: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/12345>.