



IERAL

Fundación
Mediterránea

Documento de Trabajo

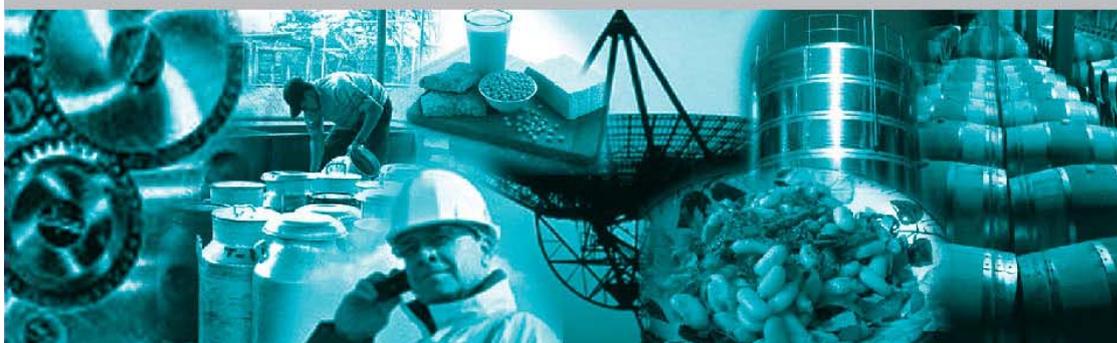
Año 19 - Edición N° 119 – 16 de Enero de 2013

Argentina vs. Brasil

Una comparación de los mercados laborales

Hernán Ruffo y Augusto Terracini
hmuffo@ieral.org aterracini@ieral.org

Edición y compaginación
Karina Lignola y Silvia Ochoa



IERAL Córdoba
(0351) 473-6326
ieralcordoba@ieral.org

IERAL Buenos Aires
(011) 4393-0375
info@ieral.org

Fundación Mediterránea
(0351) 463-0000
info@fundmediterranea.org.ar

1. Introducción

En este documento se analizarán distintos elementos de los mercados laborales argentino y brasilero, con el objetivo de compararlos y tener un mayor entendimiento de las ventajas y desventajas de nuestro país con respecto al gigante vecino.

Estructura del documento

En el primer punto se analizará el comportamiento de los factores, capital y trabajo, fuertemente atado a los vaivenes económicos de cada país. La principal conclusión que se deriva de este análisis es que Argentina es un país más volátil que Brasil, lo que presenta un obstáculo mayor para el desarrollo del mercado laboral.

En un segundo lugar se analizarán las principales tasas relativas a ambos mercados. Se describen la actividad, el empleo, el desempleo, el nivel educativo y la informalidad laboral. Si bien los mercados de cada país no presentan diferencias significativas, puede observarse que Argentina lleva ventaja en nivel educativo mientras que Brasil goza de un menor nivel de informalidad laboral.

En tercer lugar se describe el nivel de salarios para ambos países que están estrechamente relacionados con la productividad y la competitividad de estos países.

Después se presenta un documento en el que se analiza la diferencia en informalidad entre ambos países, con el objetivo de entender más a fondo su anatomía

Finalmente un análisis de “Devaluación del Real y devaluación fiscal” brasilera nos ayuda a entender la ventaja competitiva que hoy en día este país tiene con respecto al nuestro, al incorporar a los salarios los costos laborales. El CLU argentino viene subiendo fuertemente, en especial por el atraso cambiario del último año que hizo disparar la brecha. Y la diferencia es mayor aún cuando se incorporan aspectos impositivos.

Marco general: el sendero de expansión y la volatilidad argentina

La primera cuestión importante desde el punto de vista de la dinámica de los últimos años es la utilización de los factores (capital y trabajo).

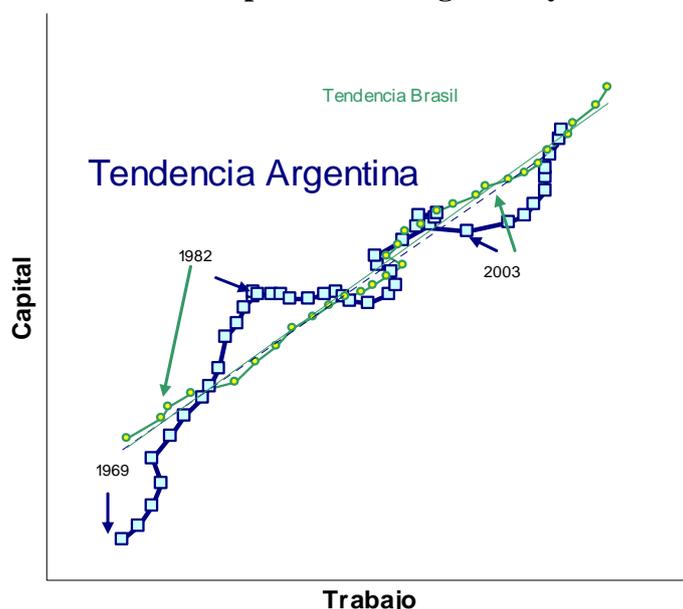
Un país que se desarrolla y crece de manera “armónica” incrementará su cantidad de trabajo y capital proporcionalmente. En algunos momentos, la demanda de trabajo y capital puede ser desigual. En las recesiones, por ejemplo, el empleo se reduce sensiblemente mientras que el capital tiende a mantenerse. Luego, este *sendero de expansión* muestra de qué manera se va modificando la demanda relativa de ambos

factores y es un dato importante para la comprensión de la estructura del mercado laboral.

Al comparar Argentina y Brasil hay dos aspectos centrales para destacar.

En primer lugar, la volatilidad Argentina es apreciable también en estas estadísticas. En efecto, mientras el sendero de expansión de Brasil se aleja muy poco de una recta de la expansión proporcional, la expansión de Argentina es muy volátil, apartándose de su tendencia fuertemente.

Senderos de expansión de Argentina y Brasil



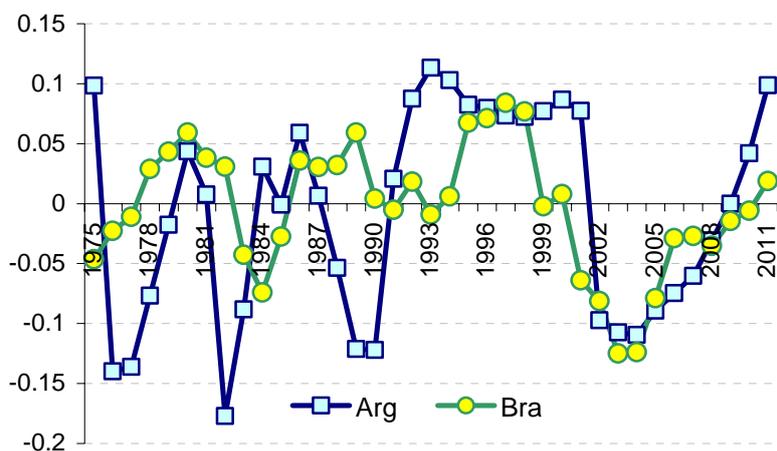
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

En segundo lugar, el sendero de expansión puede considerarse como la concatenación de diferentes tendencias, que se han dado como consecuencia de diferentes “modelos” económicos. Por ejemplo, en la década de 1970 el aumento del capital fue más fuerte que del empleo, apartándose de la tendencia lineal de largo plazo; en la década de 1980 el capital deja de aumentar y la expansión surge sólo por un aumento del empleo (esto se vincula con la baja productividad y crecimiento del período); en la década de 1990 la expansión se hace principalmente en base a inversión, mientras que el empleo cae, sobre todo hasta 1995, mientras que a partir de allí la expansión es proporcional; luego de la recesión y crisis de 2001/2002, con posterioridad a la devaluación, la expansión se basa exclusivamente en el empleo; el nivel de capital se recupera sólo luego de 2006, momento a partir del cual se vuelve a desbalancear la expansión, con

mayor aporte del capital y menor del empleo. Este frecuente cambio de rumbo afecta a la economía y al mercado laboral.

En tercer lugar, estos cambios de rumbo se vinculan directamente con cambios de precios relativos entre el capital y el trabajo, que a su vez dependen en parte del tipo de cambio real. Por ejemplo, en los 70 había una apreciación real (y probablemente financiamiento) que hacía que la inversión fuera relativamente barata; en los 80, por el contrario, la falta de financiamiento y la alta inflación generó la preferencia del trabajo por sobre el capital; en los 90 también hay un incremento del salario en dólares, generando el ajuste observado en los primeros años de la década; en los años siguientes, por el contrario, el salario en dólares cae fuertemente y aumenta la demanda de empleo.

Evolución del costo laboral relativo al precio del capital



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

En conjunto, estos datos muestran que un rasgo central de la economía Argentina, no suficientemente destacado, es la volatilidad. Este aspecto da muestras de fuertes necesidades de reestructuración, cambios en tecnología y sectores beneficiados, etc. exigen a la economía, y al mercado laboral en particular, una volatilidad y un reajuste excesivo.

Adicionalmente, los cambios de precios relativos también modifican los resultados de las empresas, beneficiando a algunos sectores por sobre otros y requiriendo una reestructuración de factores de unas actividades a otras de manera frecuente.

Además, en este contexto, se afecta la previsión de la economía: no sólo existen en Argentina ciclos económicos típicos, con expansiones y recesiones, sino también ciclos de precios relativos cambiantes. Esto reduce el horizonte de expectativas, acortando el

“periodo de repago” exigido a las inversiones. En última instancia, también afectará a la productividad.

2. Síntesis de los principales indicadores

- La base de datos realizada a partir de la Encuesta Nacional por Muestra de Viviendas (PNAD) de Brasil nos permite comparar varios indicadores de su mercado laboral con los del mercado laboral argentino.
- Entre otras cosas, los ocupados en Brasil presentan un menor nivel de educación que los argentinos, pero al mismo tiempo Brasil tiene una mayor tasa de empleo.
- La informalidad es uno de los indicadores más importantes para medir la salud de un mercado laboral. Para Argentina el número de informales alcanza el 34% de los asalariados, mientras que para Brasil el mismo guarismo sería de 26%.

En base a las encuestas de hogares

Los estudios realizados sobre el mercado laboral en Argentina provienen generalmente de la Encuesta Permanente de Hogares, base en la que cuatrimestre a cuatrimestre se genera información para los principales aglomerados urbanos del país. De esta base pueden obtenerse indicadores sobre el nivel de empleo, de desempleo, el nivel de ingreso y sobre varios aspectos socioeconómicos de la población. De hecho la tasa de desempleo que el INDEC calcula y publica para el país proviene de esta fuente.

Estadísticas similares para Brasil surgen de la Encuesta Nacional por Muestra de Viviendas (PNAD por sus siglas en portugués). Si bien la periodicidad y la muestra de esta base es diferente (la PNAD se hace una vez al año, en Septiembre, y para el total del país) a la de nuestro país, es posible reordenarla de tal forma que termine siendo equivalente y comparable con la EPH.

En los puntos 2, 3 y 4 del presente documento se utilizan datos provenientes de estas bases y que por lo tanto se corresponden al tercer trimestre del 2011 y a los principales aglomerados urbanos de ambos países.

Aspectos demográficos

Según el Banco Mundial, la población en Brasil para el 2011 fue de 196.7 millones de habitantes, mientras que el número para Argentina fue de 40.76 millones. La población

de Argentina es un 20.7% de la del gigante vecino. Al reducir la población solamente aquella que habita en los principales aglomerados urbanos vemos que la relación aumenta apenas, a un 22.8%, dado que en los principales aglomerados urbanos de Argentina hay 25.14 millones de habitantes y en los de Brasil 110.26 millones. Son estas poblaciones “reducidas” las que se utilizan para armar los indicadores entre ambos países.

En Argentina un 48.4% de la población es masculina y en Brasil un 47.7% lo es. La siguiente tabla muestra esto en detalle.

Población por sexo				
	Argentina		Brasil	
	<i>Población</i>	<i>%</i>	<i>Población</i>	<i>%</i>
<i>Varón</i>	12,180,009	48.4%	52,630,612	47.7%
<i>Mujer</i>	12,969,781	51.6%	57,633,470	52.3%
<i>Total</i>	25,149,790		110,264,082	

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a EPH y PNAD.

Un segundo aspecto a analizar, que es de mucha importancia en el mercado laboral dado que determina la población en condiciones de trabajar, es el de los grupos etarios para cada país. Un primer acercamiento a estos datos nos muestra que para Brasil es mayor el porcentaje de individuos que van de los 15 a los 65 años que el mismo porcentaje para Argentina. Esto nos indica que la población económicamente activa con respecto al total de la población en los principales aglomerados urbanos en mayor para el primero de los dos países, que por lo tanto cuenta con más “factor trabajo”.

Población por edad				
	Argentina		Brasil	
	<i>Población</i>	<i>%</i>	<i>Población</i>	<i>%</i>
<i>De 1 a 14 años</i>	5,613,861	22.3%	24,197,915	21.9%
<i>De 15 a 65</i>	16,486,012	65.6%	77,436,972	70.2%
<i>Mayor que 65</i>	3,049,917	12%	8,629,195	8%
<i>Total</i>	25,149,790		110,264,082	

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a EPH y PNAD.

Los números de arriba muestran algo interesante. Si bien el porcentaje de menores de 15 años es prácticamente el mismo, Brasil tiene una población mayor de 65 años

menor que la de Argentina (8% y 12%, respectivamente); los puntos porcentuales que Brasil tiene de menos en la población mayor de 65 años, los tiene de más en la población que va de 15 a 65. Este fenómeno podría estar relacionado con la mayor esperanza de vida de los habitantes Argentinos o con la tasa de natalidad (medida en nacimientos por mujer) que en Argentina es de 2.2 y en Brasil de 1.8.

Indicadores laborales

Más directamente relacionado con el mercado laboral podemos comparar la cantidad de ocupados, desocupados e inactivos que tiene cada país. En el tercer trimestre del 2011 y para los aglomerados urbanos más importantes, los resultados muestran un mercado laboral brasilero un poco más “grande” que el argentino. Los datos de la siguiente tabla indican que la fuerza laboral para Argentina sumo un 46.7% del total de la población, mientras que la fuerza laboral en Brasil fue de un 52.1% del total de la población. La razón de esto es que en Argentina hay mayor inactividad y menor porcentaje de población en edad activa (según se comentó más arriba).

	Argentina		Brasil	
	Población	%	Población	%
<i>Ocupado</i>	10,882,435	43.3%	53,033,563	48.1%
<i>Desocupado</i>	847,811	3.4%	4,450,622	4.0%
<i>Inactivo</i>	9,448,058	38%	37,733,264	34%
<i>Menor de 10 años</i>	3,920,526	16%	15,046,633	14%
<i>Entrevista individual no realizada</i>	50,960	0.2%	-	-
Total	25,149,790		110,264,082	

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a EPH y PNAD.

Las principales tasas que pueden calcularse a partir de estos números son la de empleo, la de desempleo y la de participación. Las tasas de empleo para cada país, que se definen como el total de ocupados sobre el total de la población, son los dos porcentajes de la primera fila: 43.3% para Argentina y 48.1 para Brasil. Las tasas de desempleo, definidas como la cantidad de desocupados sobre la población económicamente activa (suma de empleados y desempleados), fueron de 7.2% para Argentina y de 7.7% para el vecino.

Finalmente, la tasa de participación (definida como el porcentaje de ocupados y desocupados sobre los individuos en edad activa -15 a 65 años) es mayor en Brasil que en Argentina por tres puntos porcentuales. La tasa de participación para hombres es bastante similar, y la mayor diferencia se encuentra en la tasa de participación de mujeres, dado que difiere en 6 puntos porcentuales.

Tasa de participación		
	Argentina	Brasil
	%	
<i>Varón</i>	83.7	85.0
<i>Mujer</i>	57.7	63.2
<i>Total</i>	71.2	74.2

Fuente: EPH y PNAD.

Una mirada un poco más cercana a la estructura de la ocupación nos lleva a prestarle atención a tres cosas: el nivel educativo de los ocupados, la formalidad y las principales actividades a las que se dedican los ocupados en cada país.

En cuanto al nivel educativo, puede observarse que en general, la población ocupada de los principales aglomerados urbanos está "más educada" en Argentina que en Brasil. Esto se ve claramente cuando comparamos, por ejemplo, la suma de empleados sin instrucción y primaria incompleta para Brasil, que es de 26.6% del total de ocupados, con la suma para Argentina, que es de solamente 4.9%. Más aún, si comparamos la suma de individuos con secundaria completa, universitaria (y terciaria) incompleta y universitaria (y terciaria) completa, obtenemos un porcentaje con respecto al total de ocupados de 55.9% para Brasil y de 59.1% para Argentina. La columna "Acumulado" es otra forma de ver esto, Brasil acumula la probabilidad más rápidamente que Argentina, lo que implica que mayores porcentajes tienen una educación superior.

Ocupados por educación

	Argentina			Brasil		
	Población	%	Acumulado	Población	%	Acumulado
<i>Sin instrucción</i>	40,670	0.4%	0.4%	3,032,121	5.7%	5.7%
<i>Primaria Incompleta</i>	491,466	4.5%	4.9%	11,073,702	20.9%	26.6%
<i>Primaria Completa</i>	2,018,903	18.6%	23.4%	5,828,467	11.0%	37.6%
<i>Secundaria Incompleta</i>	1,895,905	17.4%	40.9%	3,350,335	6.3%	43.9%
<i>Secundaria Completa</i>	2,617,024	24.0%	64.9%	17,808,941	33.6%	77.5%
<i>Universitaria Incompleta</i>	1,474,170	13.5%	78.5%	3,366,211	6.3%	83.8%
<i>Universitaria Completa</i>	2,344,297	21.5%	100%	8,448,356	15.9%	99.8%
<i>Sin datos</i>				125,430	0.2%	100%
<i>Total ocupados</i>	10,882,435			53,033,563		

Fuente: EPH y PNAD.

Las principales actividades a las que se dedica el empleo en cada país son muy similares: las tres primeras para Argentina son Comercio, Construcción y Enseñanza; las de Brasil son Comercio, Construcción y Otras actividades empresariales¹. Otras actividades que se destacan en ambos países son Servicio Doméstico, Administración Pública y Defensa, Servicios Sociales y de Salud y Transporte por vía terrestre y

¹ Esta agrupación se refiere a servicios de profesionales a empresas que NO correspondan a los siguientes rubros: servicios su ministro de personal; empresas servicios transitorios, servicios de reclutamiento de personal, actividades de investigación, servicios integrales de seguridad transporte de valores, servicios personales relacionados con seguridad, empresas de limpieza de edificios residenciales y no residenciales, desratización y fumigación no agrícola, servicios de revelado, impresión, ampliación de fotografías, actividades de fotografía publicitaria, servicios personales de fotografía, servicios de envasado y empaque, servicios de cobranza de cuentas, evaluación y calificación del grado de solvencia, asesorías en la gestión de la compra o venta de pequeñas y medianas empresas, diseñadores de vestuario, diseñadores de interiores, otros diseñadores n.c.p., empresas de taquigrafía, reproducción, despacho de correspondencia, y otras labores de oficina, servicios personales de traducción, interpretación y labores de oficina, empresas de traducción e interpretación, servicios de fotocopias, agencias de contratación de actores, actividades de subasta (martilleros), galerías de arte, ferias de exposiciones con fines empresariales, servicios de contestación de llamadas (call center).

tuberías. El conjunto de las ocho actividades principales demandan a Argentina un 64.2% del empleo mientras que el mismo guarismo en Brasil es de 62.2%, es decir, relativamente similar.

En el siguiente gráfico se comparan las ocho principales categorías a las que se dedica el empleo en Argentina con las mismas categorías en Brasil. Como se dijo arriba y como se muestra abajo, la distribución del empleo por rama de actividad económica es parecida en cada país, de hecho las dos primeras son las mismas ramas para ambos países.

Un detalle interesante es que en Argentina el empleo dedicado al total de la industria es mayor que el del vecino. La cantidad de empleados que se dedican a este sector con respecto al total de asalariados difiere en 1.2 puntos porcentuales a favor de Argentina. Al separar al sector industrial por sectores capital-intensivos y trabajo-intensivos podemos observar dos cosas importantes. Primero que en ambas economías la participación porcentual de cada sector con respecto al total del empleo es mayor en sectores capital intensivos que en sectores trabajo-intensivos (en Argentina, por ejemplo, 10.5 puntos porcentuales corresponden a sectores capital-intensivos y solamente 3.9 a sectores trabajo-intensivos). Segundo, observamos que en los sectores capital-intensivos Argentina tiene una mayor participación relativa, mientras que en los sectores trabajo-intensivos es Brasil quien tiene una participación mayor (3.9 para Argentina y 4.5 para Brasil en los sectores trabajo-intensivos).

Empleo por ocupación



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a EPH y PNAD.

El último indicador, de suma importancia en estas economías, es el de la informalidad. Del total de asalariados en Argentina, un 34.3% son informales, mientras que en Brasil el mismo indicador corresponde solamente a un 26.42%². Esto indica que en general el mercado laboral Brasileño es menos informal que el argentino –por lo menos cuando hablamos de los principales aglomerados urbanos. El grado de informalidad es de suma importancia porque refleja en qué medida se crean empleos “fuera” del sistema, está asociada con peor calidad de trabajo y trae aparejada el costo futuro que van a

² En Argentina este indicador se calcula con la pregunta sobre si aporta o no al sistema jubilatorio. En Brasil se calcula según el empleado sea “con/sem carteira” (la carteira de trabajo en Brasil es un documento que firme el empleador y que garantiza al empleado el goce de los derechos laborales).

Con la PNAD pueden generarse otros indicadores de informalidad, que presentan una fuerte divergencia con respecto al indicador aquí utilizado (el mismo que utiliza el IBGE). La pregunta sobre si el individuo contribuye a algún sistema de seguridad social indica que solamente un 32% de los asalariados lo hace. Tomando este indicador como válido, la informalidad brasilera estaría mucho más cerca a la de Argentina.

representar para la sociedad aquellos que no contribuyen. En el punto 4 se analiza en detalle este fenómeno.

3. Salarios

El sector industrial Argentino pagó, durante el tercer trimestre del 2011, salarios en dólares más altos que el sector industrial brasilero. Este resultado se desprende del análisis de las encuestas de hogares de ambos países (la EPH y la PNAD, respectivamente), en las que una de las preguntas se refiere específicamente al salario percibido durante el mes de referencia en la ocupación principal.

En este apartado se analizarán las principales diferencias en ingresos para los asalariados del sector industrial de cada país. Con datos correspondientes al tercer trimestre del 2011 (dada la disponibilidad de datos para Brasil) se analizarán algunas diferencias entre ambos países relacionadas con la formalidad y el nivel educativo. Estas cuestiones son de suma importancia dado que se relacionan directamente con la competitividad de la Argentina con respecto a la de Brasil.

Un primer acercamiento a las bases muestra que Argentina en el agregado de la economía Argentina paga salarios más altos que Brasil. En nuestro país se paga en promedio a los asalariados un total mensual de 727 dólares, mientras que en el país vecino el salario asciende a los 703 dólares. Se abre una brecha de un 3.3%, según estas encuestas de hogares. Las diferencias en la industria, sin embargo, son un poco mayores: mientras que el salario en Argentina para los industriales asalariados es de 788 dólares, el mismo indicador para Brasil asciende a los 727 dólares. La brecha que se abre entre los costos laborales de las industrias es de 8.3%.

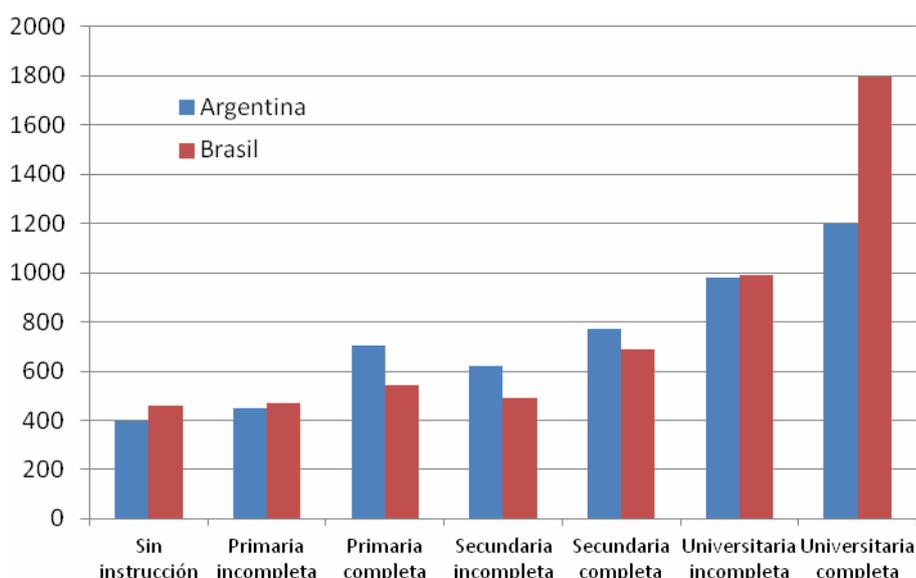
¿Es esta brecha justificada por la productividad de los trabajadores? Al dividir el PIB industrial de cada país por la cantidad de obreros en el sector industrial podemos tener una idea de la productividad en cada país. Los tipos de cambio utilizados para transformar el PIB son los mismos que se utilizaron para transformar los salarios. Los datos muestran que Argentina posee una ventaja en productividad del 5.3% con respecto a Brasil. Estos datos indicarían que la diferencia salarial es en parte justificada por la productividad, mientras que los tres puntos porcentuales restantes corresponderían a otros factores de índole coyuntural, como podría ser el atraso cambiario.

Lo que realmente se iguala a la productividad en el largo plazo no son los salarios sino los costos laborales. Agregando estos costos es probable que la diferencia salarial aumente (más si tenemos en cuenta las últimas medidas de Brasil para descomprimir costos laborales) y que por lo tanto aquella parte de la misma "explicada" por la productividad sea menor. Un análisis más a fondo de esta cuestión se presenta en la parte 5 de este documento.

Ingresos según nivel educativo y formalidad

Existe una diferencia importante en cuanto a los salarios en dólares para los asalariados industriales cuando los analizamos según el nivel educativo. En los niveles educativos más bajos Brasil paga apenas por arriba de Argentina, es decir, que individuos sin instrucción o con la primaria incompleta reciben prácticamente el mismo salario en Argentina que en Brasil. A partir de la primaria completa la situación cambia, dado que los salarios para los argentinos aumentan significativamente con respecto a los de Brasil que quedan “retrasados”. La situación se iguala en el nivel universitario incompleto y se revierte fuertemente para aquellos individuos con nivel universitario completo. Como puede observarse en el gráfico mientras que para los individuos muy educados el salario en Brasil es de 1800 dólares, para los de Argentina es de 1200.

Media del ingreso en dólares por nivel educativo



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a EPH y PNAD.

El gráfico nos lleva a buscar dos aspectos subyacentes a estas estructuras. Por un lado la desigualdad del ingreso y por otro la oferta laboral por nivel educativo. Brasil es una economía mucho más desigual que la Argentina, y una forma simple de ver esto tiene que ver con la diferencia entre la media y la mediana. Una mediana muy baja y una media mayor implica que el 50% de la población alcanza un salario menor al de la media poblacional, lo que a su vez implica que los niveles más altos reciben salarios relativamente altos: este es el caso de Brasil. Si bien en Argentina puede verse el mismo efecto, diferencia entre la media y la mediana tiende a ser menor. El otro

aspecto a considerar, que tiene que ver con la oferta laboral, indica que en Argentina hay una mayor oferta relativa de individuos educados con respecto al total de la población que en Brasil. Esta diferencia parecería sostener la información del cuadro de arriba.

La informalidad laboral también juega un rol importante en la determinación de salarios. Lo que se observa es que Argentina remunera “mejor” los trabajos formales que Brasil. En el primer país los salarios para los empleos formales son 97% más altos que los salarios para empleos informales. En el segundo país la diferencia asciende solamente a un 67%.

4. Informalidad

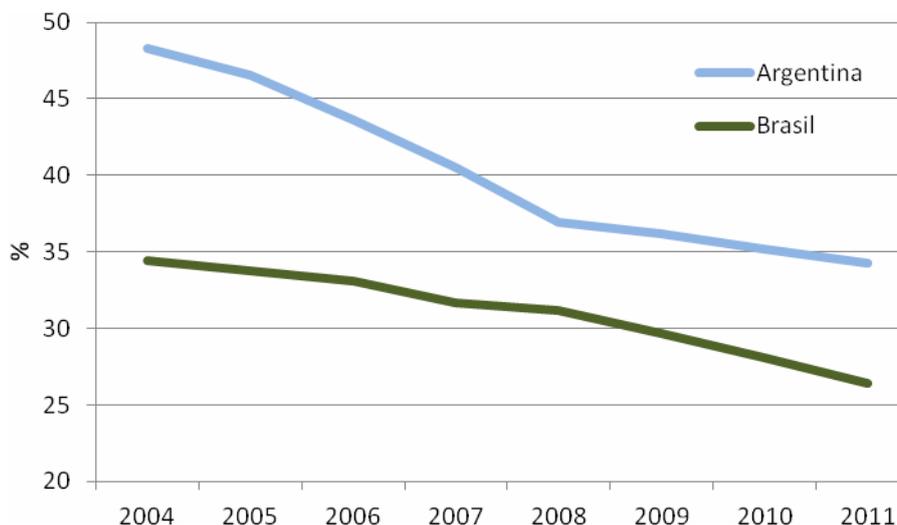
- Para los asalariados en los principales aglomerados urbanos, la tasa de informalidad brasilera (26%) es menor que la argentina (34%).
- La descomposición de la informalidad implica que gran parte de esta diferencia se debe a que Brasil tiene un nivel menor de informalidad para el conjunto de la economía.
- El otro efecto relevante, que mide qué parte de la diferencia se debe a una asignación desigual de trabajadores en distintos grupos de la economía, en general favorece a Argentina; aunque es casi despreciable, lo que indica una asignación del empleo similar en ambas economías.

La tasa de informalidad busca capturar el porcentaje de trabajadores que se encuentran por fuera del marco regulatorio en el mercado laboral. Los trabajadores “en negro” quedan afuera de las protecciones sociales, como son el seguro jubilatorio, de salud o un ambiente de trabajo digno. Los datos correspondientes al 2011 indican que Brasil presenta una tasa de informalidad menor que la Argentina en los principales aglomerados urbanos de cada país.

Disminuciones en la tasa de informalidad (como la que vienen experimentando tanto Argentina como Brasil en los últimos años) marcan una mejoría del mercado laboral dado que incorporan una masa de trabajadores que de otra forma pasan a ser una “carga” para el sector público.

En el presente apartado se busca calcular la diferencia en informalidad para estos países y descomponerla, para ver hasta qué punto la diferencia se debe a menores niveles y informalidad y hasta qué punto se debe a la distribución de los empleados en diferentes grupos (entre los jóvenes hay más informalidad que entre los adultos).

Informalidad para Argentina y Brasil



El dato del año 2010 para Brasil fue estimado como promedio del año anterior y del año siguiente.
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a EPH y PNAD.

Definición de informalidad para Argentina y Brasil

A partir de las encuestas de hogares correspondientes a Brasil y a Argentina (PNAD y EPH, respectivamente) puede identificarse una tasa de informalidad para los principales aglomerados urbanos de cada país. Para el caso de Argentina, por ejemplo, se utiliza la respuesta a la pregunta sobre si se aporta o no al sistema jubilatorio. En Brasil en cambio, la clasificación se hace en base a la variable que pregunta si el empleado cuenta o no con cartera de trabajo (un documento que firma el empleador y que garantiza el goce de los derechos laborales por parte del empleado). En el gráfico de arriba se muestra la evolución de las tasas de informalidad para cada país, según datos oficiales. Estos datos indican que ambos países vienen reduciendo la informalidad durante los últimos años y que Brasil tiene una menor tasa de informalidad que Argentina.

En este informe en particular se define la tasa de informalidad como el porcentaje de empleados asalariados (no se incluyen cuentapropistas ni patrones) informales sobre el total de asalariados³. Esto para los individuos de 18 a 65 años solamente (si bien el gráfico de arriba está calculado en base a todas las edades, los análisis que siguen solamente fueron desarrollados para este grupo etáreo lo que explica la diferencia

³ En el caso de Brasil, las estadísticas oficiales incorporan a los cuentapropistas como informales. Sin embargo, para poder comparar más directamente el caso Brasileño con el Argentino se reduce la muestra a los empleados asalariados solamente.

existente en las tasas que aparecen a continuación). Considerando solamente estos grupos, la tasa para Brasil fue de 24.8% y la tasa para Argentina fue de 33.2%. La diferencia entre ambas es de 8.4 puntos porcentuales.

Análisis de componentes de la oferta y de la demanda

Coincide la bibliografía en que la informalidad es un problema heterogéneo, complejo y multidimensional. Este informe busca capturar algunos de los aspectos relacionados con este problema.

Desde el lado de la demanda laboral puede observarse, por ejemplo, que el tamaño del establecimiento es uno de los factores explicativos de la informalidad, la idea es que establecimientos más chicos tienen menor capacidad de gasto y deben buscar distintas formas de recortarlo. Otro argumento del lado de la demanda está relacionado con la rentabilidad del sector al que pertenezca el empleador, sectores menos rentables se asocian con mayor informalidad. Del lado de la oferta nos encontramos con factores explicativos de la informalidad como la edad y el nivel educativo.

Tasa de informalidad según el nivel educativo, en porcentajes, año 2011.

	Argentina	Brasil
<i>Sin instrucción y primaria incompleta</i>	63.22	37.69
<i>Primaria incompleta y secundaria incompleta</i>	47.46	28.23
<i>Secundaria completa</i>	30.41	17.88
<i>Universitario o terciario incompleto</i>	25.86	25.67
<i>Universitario o terciario completo</i>	14.51	16.34

Fuente: IERAL en base a EPH y PNAD

Son estos cuatro factores (tamaño del establecimiento, rama de actividad, edad y nivel educativo) los que serán analizados a continuación, con el objetivo de descomponer las diferencias en informalidad entre Argentina y Brasil.

La metodología utilizada en este trabajo está basada en el trabajo “Evolución reciente de la Informalidad en Brasil: un análisis según las características de Oferta y Demanda del mercado laboral brasilero” realizado por Fernando Holanda Barbosa y Rodrigo Leandro de Moura para el IBRE⁴.

⁴ Instituto Brasileiro de Economía, de la Fundación Getulio Vargas.

Consiste en separar la variación de la informalidad (ellos hacen el análisis para Brasil entre el 2002 y el 2009) según diferentes grupos (edad, educación, rama, etc.) y finalmente ver cuánto de dicha variación se debe a cambios en “nivel” y cuánto a cambios en “composición”. Aquel efecto nos permite ver la caída en el nivel de informalidad, manteniendo fija la composición promedio de ambos años. El efecto “composición”, por otro lado, nos permite ver el cambio en la participación de cada grupo definido, manteniendo fija la tasa de informalidad promedio. De esta forma los autores pueden identificar qué parte del cambio se debe a un crecimiento de un sector “menos informal” (con respecto a una “más informal”) y qué parte se debe a una disminución “genuina” del nivel de la informalidad.

Este mismo método se utilizará aquí pero para identificar ambos efectos en la diferencia entre Argentina y Brasil. Lo que nos permitirá comprender con mayor profundidad las diferencias existentes entre ambos mercados laborales.

Descomposiciones

La variación en informalidad fue calculada restando la tasa de informalidad Argentina de la Brasileña. La diferencia es de -8.4 puntos porcentuales, es decir, la tasa argentina es 8.4 puntos porcentuales superior a la del país vecino.

Como se mencionó más arriba esta diferencia puede descomponerse en dos efectos. Una parte corresponde a la diferencia en asignaciones de trabajadores a cada grupo (por ejemplo distintos niveles educativos) y otra parte de la diferencia corresponde a una disminución “efectiva” del nivel de informalidad. La suma de estos dos efectos para cada aspecto a analizar debe ser igual a la variación total de -8.4.

Descomposición de la diferencia en informalidad entre Argentina y Brasil, en puntos porcentuales

Variación	Total	Nivel	Composición
<i>Edad</i>	-8.4	-8.9	0.5
<i>Nivel educativo</i>	-8.4	-12.1	3.7
<i>Tamaño del establecimiento</i>	-8.4	-6.4	-2.0
<i>Rama de actividad</i>	-8.4	-9.2	0.8

Fuente: IERAL en base a EPH y PNAD.

Los resultados presentados en la tabla deben leerse de la siguiente forma:

- La diferencia en informalidad descompuesta por diferentes grupos etareos indica que la mayor parte de la misma se debe a una fuerte diferencia en nivel entre Argentina y Brasil. El efecto composición es muy bajo y juega a favor de Argentina dado que posee mayor cantidad de trabajadores en grupos etareos con mayor nivel de formalidad. Sin embargo, la diferencia en composición es prácticamente igual a cero, lo que indicaría que la diferencia en formalidad para estos países se debe casi por completo a un menor nivel de informalidad efectivo.
- La diferencia en informalidad descompuesta por nivel educativo muestra que -12.1 puntos porcentuales se deben a la diferencia en nivel (es decir, en nivel Brasil es 12.1 puntos porcentuales menor que Argentina), pero un tercio de ese efecto se ve compensado por una diferencia en composición a favor Argentina. Esto estaría explicado por el hecho de que una mayor cantidad de población se ubica en niveles de educación más altos en este último país. Los datos corroboran esta observación, resulta que en Argentina los dos niveles superiores acumulan un 35% de la población mientras que en Brasil acumulan solamente un 22%.
- La diferencia en informalidad por tamaño del establecimiento juega a favor de Brasil en ambos efectos, pero tiene un efecto más bajo en nivel. El efecto nivel corresponde a -6.4 puntos porcentuales mientras que el efecto composición corresponde a -2 puntos porcentuales. Se entiende según estos datos que el efecto composición juega un rol importante en el tamaño del establecimiento. Esperaríamos que Brasil tenga una mayor cantidad de trabajadores asignados a empresas grandes, con menores niveles de informalidad que las empresas pequeñas.
- Finalmente, la diferencia en informalidad descompuesta por la rama de actividad presenta un resultado similar al que se dio en la descomposición por edad. Brasil tiene una fuerte ventaja en nivel compensada apenas por la ventaja en composición que tiene Argentina. Sectores más productivos están relacionados con mayor formalidad, por lo tanto podríamos decir que es posible que Argentina asigne una mayor cantidad relativa de trabajadores a sectores más productivos de la economía que el vecino.

Los resultados anteriores nos llevan a pensar en dos posibles enfoques que se le pueden dar a la informalidad. Y porqué no en dos posibles métodos para hacerla bajar. Por un lado una economía cuyos trabajadores se agrupen en los sectores más formales de la economía va a ir en beneficio de la economía formal. En el caso del nivel

educativo, por ejemplo, se da una relación positiva y deseable: mayor educación, menor informalidad.

Sin embargo, los esfuerzos por reducir la informalidad de este modo llegarían a un límite y no son alcanzables. Bajar el nivel de informalidad sería una herramienta más confiable, dado que esta solución implica una reducción en el nivel de TODA la economía.

Una diferencia meramente composicional no indicaría una clara supremacía de Brasil en el área de Informalidad laboral, dado que la diferencia estaría basada en aspectos de asignación de trabajadores a distintos grupos en una economía. Pero este no es el caso, la mayor parte de la diferencia entre ambos países se debe al efecto "nivel", que no depende de la asignación de empleados a cada grupo, sino que refleja un nivel general menor de informalidad para la economía brasilera.

5. Costos laborales y competitividad: Devaluación del Real y devaluación fiscal

- Brasil ha impulsado una progresiva *depreciación del Real* en los últimos meses.
- Adiciona a esto una *devaluación fiscal*, reduciendo las cargas patronales y compensando parcialmente con un incremento de impuesto a las ventas en 15 sectores en 2012 y en 25 más a partir de 2013.
- Argentina podría implementar una política parecida (o mejorada) pero es difícil que pueda cerrar la amplia brecha en los costos laborales en dólares que se ha abierto con el país vecino y con otros países sólo con instrumentos impositivos.

La crisis de 2008 y sus repercusiones en 2012 han tenido un fuerte impacto en los mercados laborales en el mundo. Por este motivo, muchos países han generado políticas para mitigar esta incidencia en los mercados laborales y en el bienestar de los hogares. A fines de 2011, en Brasil, previendo el potencial impacto de la desaceleración del comercio internacional y de la apreciación del tipo de cambio, se encaró una devaluación doble: por un lado, comenzó a utilizar herramientas para una progresiva depreciación del Real; por el otro, se implementó una reducción de los costos laborales, con el objetivo de mantener y/o potenciar la demanda de trabajo en algunos sectores más afectados y que en la práctica implica una "devaluación fiscal", es decir, un cambio de precios relativos impulsada por una modificación impositiva.

La medida

En concreto, en noviembre de 2011 entró en vigencia la ley 12546 que eximía del pago de la alícuota de pensiones (unos 20 puntos porcentuales del salario bruto) a las empresas en 15 sectores de actividad. Como contrapartida, y para moderar el costo fiscal de la medida, se incrementa el impuesto sobre las ventas en 1 punto o 2 puntos porcentuales según el sector. En cualquier caso, según los cálculos del gobierno de Brasil, el cambio en los impuestos terminaría implicando una reducción de la presión fiscal sustancial, dado que el incremento en los impuestos a las ventas compensan sólo muy parcialmente la reducción de las contribuciones. En concreto, para el 2013 se estima una reducción de 21.6 millones de Reales en contribuciones y un incremento del impuesto a las ventas de 8.7 millones, generando una reducción de la carga impositiva de 12.8 millones de Reales (equivalente a un 0.26% del PBI).

A fines de 2012, esta medida fue ampliada a unos 25 sectores adicionales. En total, cubre a alrededor del 13% del empleo formal, pero dado que se concentra en sectores industriales, las empresas beneficiadas representan el 56% de las exportaciones.

Las restricciones para acceder a esta reducción son: (i) evitar el despido de trabajadores; (ii) aumentar la formalización del trabajo; (iii) aumentar la inversión; (iv) aumentar la producción y la productividad; (v) aumentar las exportaciones.

Por último, el horizonte temporal de la política es incierto. Queda explícito que se trata de una medida transitoria, pero no la duración de la misma, si bien se entiende que al menos durará todo 2013.

El impacto

El objetivo declarado de esta medida es el de mejorar la competitividad, reducir los costos laborales e incrementar las exportaciones. Adicionalmente, busca promover la formalización del empleo y reducir las asimetrías de tributación entre el producto nacional y el importado, dado que también se incrementa el impuesto sobre las importaciones.

Más allá del impacto fiscal agregado, la medida reduce el costo laboral en 20 puntos sobre el salario bruto. Este punto es importante: dado que el impuesto deja de vincularse a la *cantidad* de trabajadores o a la *masa salarial*, luego el costo laboral se ve reducido.

Por otro lado, el incremento del impuesto sobre la facturación compensa el costo fiscal de la medida. Adicionalmente, el incremento del impuesto sobre importaciones de los sectores vinculados va en el mismo sentido. Por último, las exportaciones están

exentas en este impuesto, por lo que la producción con destino al mercado externo tendrá en rigor sólo una reducción de costos.

Cabe destacar aún más este aspecto: la reducción del costo se concentra en el empleo, el factor no transable por excelencia, y, en particular, al costo laboral en el sector transable (dado que la medida se concentra en sectores de la industria); el incremento impositivo se verifica en el valor de venta de bienes, excluyendo a las exportaciones. Luego, el efecto de esta medida es el de una devaluación: reduce los costos de los no transables y aumenta el de los transables.

Un punto importante a destacar es el que se vincula con el impuesto a las ventas. Es claro que este impuesto es más distorsivo que, por ejemplo, el IVA. En particular, penaliza en mayor medida aquellos productos con mayores etapas de producción: al cobrar sobre la facturación, el impuesto va siendo más importante cuantas más empresas participen en el producto final. En este sentido, incrementar un impuesto distorsivo no parece la mejor idea. Parecería mejor volcar el incremento al IVA, que también se exime en las exportaciones.

Sin embargo, hay un par de aspectos que moderan los potenciales problemas de este impuesto. En primer lugar, los sectores productivos son específicos y, en principio, con pocos encadenamientos entre sí, por lo que el sesgo en contra del valor agregado se modera. Si fuera una medida generalizada y no centrada en sectores de exportación la distorsión en contra de productos con mayor valor agregado sería más grave. En segundo lugar, debe tenerse en cuenta que esta alícuota es una compensación parcial por una reducción de costos; en este sentido, dado que se trata de una reducción neta de impuestos pagados y de costos de la empresa el traslado a precios no necesariamente se verifica. En tercer lugar, el impuesto sobre las ventas se paga sólo en la medida en que las ventas sean locales y se exime a las exportaciones, lo que induce a estas empresas a exportar.

Un punto independiente surge de la falta de un horizonte temporal explícito, dado que las decisiones de empleo y de inversión requieren una previsibilidad y una intervención relativamente persistente.

Por último, otro punto importante surge de los aspectos relacionados con la progresividad: mientras las cargas patronales son progresivas, el impuesto al consumo es proporcional, por lo que el reemplazo impositivo termina gravando menos a los de mayores ingresos.

En el largo plazo

En suma, en el corto plazo, el efecto de esta política es similar al de una devaluación, focalizada en algunos sectores particulares. En el largo plazo, sin embargo, los efectos se compensarían por dos mecanismos.

En primer lugar el incremento de los salarios brutos: la reducción de los costos laborales pasará parcialmente a los trabajadores en la forma de un crecimiento en salarios. En segundo lugar, el incremento impositivo y de salarios dará pie a un aumento de precios. Esto compensaría el impulso inicial (al igual que el aumento de precios internos compensa el impacto de una devaluación).

Un aspecto adicional es el cambio en los incentivos a la inversión, que se verá distorsionada entre diferentes sectores. En concreto en los sectores beneficiados se reduce el costo laboral en relación al costo del capital. En este punto, no queda claro que el Estado deba elegir a los sectores beneficiados de esta política, sobre todo si implicara un cambio permanente en impuestos.

En otras palabras, en la medida en que la competitividad se gana con inversión, mejoras de procesos y productos, mayor productividad y una macroeconomía estable, medidas de este tipo pueden ser vistas como innecesarias y contraproducentes. Se pueden justificar ante la necesidad de enfrentar dificultades de competitividad transitorias, y ante la limitación de utilizar otros instrumentos.

En los datos

Con todo, el impacto de la medida podría evaluarse empíricamente con datos de 2012. Presentamos aquí la evolución del empleo según CAGED en la industria y en los sectores beneficiados y no beneficiados por la medida, comparando los datos de enero a octubre de 2012 con los datos de enero a octubre de 2009.

Se encuentra el crecimiento del empleo en 2012 es menor en los sectores beneficiados en comparación a los no beneficiados. Según este dato, se diría que el impacto no ha sido positivo. Sin embargo, el dato de 2009 tiende a indicar que el crecimiento del empleo en los sectores beneficiados es tendencialmente menor que el de otros sectores de la industria.

Por ello, comparamos los datos de 2012 con los de 2009. En ese caso, se encuentra que los sectores beneficiados por la medida tienen una mayor diferencia en la tasa de entrada en 2012 en comparación con 2009 y un mayor aumento de la dotación de

trabajadores. Estos datos mostrarían un impacto positivo de la medida. Sin embargo, la diversidad entre sectores hace que estas diferencias no sean significativas.

Dinámica del empleo en sectores cubiertos y no cubiertos por la reducción de contribuciones

Sector industrial

	2009*	2012*	Diferencia (en p.p.)
Tasa de entrada			
Industria total	35.2%	39.7%	4.5%
(a) Sectores beneficiados	32.1%	37.2%	5.1%
(b) Sectores no beneficiados	37.2%	40.6%	3.3%
<i>Diferencia (a) - (b)</i>	<i>-5.1%</i>	<i>-3.3%</i>	<i>1.8%</i>
Tasa de salida			
Industria total	33.4%	36.7%	3.4%
(a) Sectores beneficiados	31.6%	35.2%	3.6%
(b) Sectores no beneficiados	34.6%	37.2%	2.6%
<i>Diferencia (a) - (b)</i>	<i>-3.0%</i>	<i>-2.0%</i>	<i>1.0%</i>
Variación neta del empleo			
Industria total	1.8%	2.9%	1.1%
(a) Sectores beneficiados	0.5%	2.0%	1.5%
(b) Sectores no beneficiados	2.6%	3.4%	0.7%
<i>Diferencia (a) - (b)</i>	<i>-2.1%</i>	<i>-1.3%</i>	<i>0.8%</i>

Nota: Los valores anuales son las contrataciones y despidos entre enero y octubre de cada año en proporción a la dotación inicial del sector.

Fuente: IERAL sobre la base de CAGED

En conclusión, estos datos preliminares no permiten una conclusión sobre el impacto de la medida en el empleo.

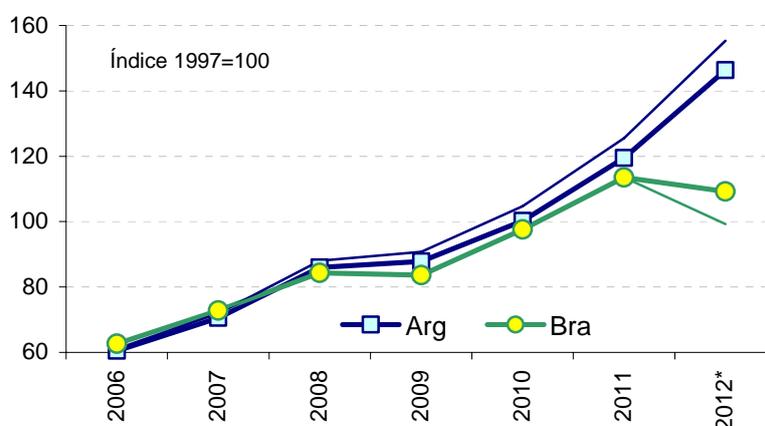
¿Y en Argentina?

En Argentina enfrentamos una merma de la competitividad. Por ejemplo, el costo laboral unitario en dólares de la industria, que venía manteniéndose en línea con el del vecino país, se ha escapado, principalmente por el efecto de salarios en dólares crecientes.

A la par, en nuestro país la alícuota de contribuciones viene incrementándose tendencialmente desde 2006, incluyendo también unos costos crecientes del sistema de riesgo de trabajo (tanto por alícuotas como por judicialización de los accidentes).

Si corrigiéramos los costos laborales con estos cambios en las alícuotas (incluyendo las reducciones en Brasil y los aumentos en Argentina), la brecha del CLU en dólares superaría el 50% hacia fin del 2012, mostrando una ampliación significativa de la brecha medida en el 2011. Incluyendo a otros países (México, Estados Unidos) la diferencia se hace aún más evidente. En este sentido, la demanda por una mejora de competitividad, aunque aplacada por restricciones a las importaciones, resulta evidente.

Costo Laboral Unitario en dólares de la industria



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea

El tipo de cambio nominal viene retrasándose con respecto al incremento de los precios, con un mercado cambiario intervenido que limita este ajuste. Las mejoras de productividad, que son decepcionantes en los últimos años, tampoco pueden ni podrían compensar incrementos de costos en dólares como los que viene sufriendo la industria.

En este contexto, la posibilidad de realizar un cambio impositivo que incremente la competitividad es importante, y cabe analizar en qué medida una política como la implementada en Brasil podría compensar el deterioro de la competitividad.

Cabe destacar que en Argentina existe un componente de este tipo, en donde parte de las contribuciones laborales pueden ser utilizados a cargo de IVA por las empresas. Sin embargo, para un incentivo a las exportaciones hace falta que la modificación impositiva implique una reducción neta de presión fiscal para los productos exportados.

Por ello, parece conveniente una reducción directa de las contribuciones (más agresiva que la existente) sin compensar o que pueda ser compensada parcialmente con un incremento de IVA. Este cambio puede plantearse por un horizonte de dos o tres años.

En ese caso, la implementación por intermedio de la selección de sectores, aunque no es adecuada si se plantea como un cambio permanente, puede ser conveniente para acotar el costo fiscal. Alternativamente, es posible pensar en una reducción impositiva por regiones, priorizando aquellas que se vean afectadas particularmente en su competitividad y que requieran de una formalización del trabajo.

Adicionalmente, parecería conveniente plantear la reducción impositiva como un valor por cada empleo (por ejemplo, las cargas patronales equivalentes a un salario mínimo) en vez del total de las cargas de cada trabajador. De esta manera, se podría mantener una cierta progresividad en la carga impositiva e impulsar la formalización de los puestos de menor calificación, que son los más afectados por la informalidad.

Cabe aclarar que cualquier reducción de contribuciones no debe afectar los beneficios de los trabajadores (en este sentido, se trata de un cambio en la forma de pagar los beneficios de la Seguridad Social, pero no una reforma en sus beneficios, por lo que los derechos de pensiones, seguro de desempleo, asignaciones familiares, etc. quedaría inalterados).

Sin embargo, la devaluación fiscal en Argentina tiene límites estrictos. Por ejemplo, dada la presión fiscal que sufren las empresas y el consumo, resulta difícil pensar en un incremento del IVA. Asimismo, el déficit primario que se ha ampliado en los últimos años, y el creciente uso de las cuentas de la Seguridad Social para fines muy diversos no permiten una reducción impositiva sin más, salvo con una moderación del crecimiento del gasto.

En cualquier caso, es impensable que estos cambios impositivos puedan compensar la muy fuerte divergencia en costos que enfrenta Argentina frente a Brasil y otros países. De hecho, dado que el efecto de la devaluación fiscal sería moderado y transitorio, este instrumento podría ayudar en la transición hacia una mejora en la competitividad genuina, pero claramente no como la única medida.