
PARTE 3. EFECTOS EN AGENTES ECONÓMICOS Y OTROS MERCADOS

La exposición del empleo al Covid-19 en Colombia

*Laura Alfaro
Marcela Eslava
Óscar Becerra*

Laura Alfaro

Harvard Business School y NBER.
Correo electrónico: lalfaro@hbs.edu

Marcela Eslava

Decana Facultad de Economía, Universidad de los Andes.
Correo electrónico: meslava@uniandes.edu.co

Óscar Becerra

Profesor asociado de la Facultad de Economía, Uniandes.
Correo electrónico: obecerra@uniandes.edu.co

Introducción

La pandemia del Covid-19 y las medidas implementadas para mitigar sus efectos desencadenaron una crisis sin precedentes en la historia reciente de Colombia y el mundo. Pero, al igual que en otras crisis, los efectos económicos y la vulnerabilidad de las personas durante las crisis son heterogéneos (Ahmed *et al.*, 2020). Las crisis afectan desproporcionadamente a las personas más vulnerables, quienes, por sus características y el tipo de actividades que desempeñan, típicamente carecen de una red de protección efectiva para mitigar choques negativos de ingreso y salud.

En este capítulo, analizamos la vulnerabilidad económica de los trabajadores colombianos a la crisis del Covid-19. Para esto, implementamos nuestro análisis en dos partes: primero, usando la metodología presentada en Alfaro, Becerra y Eslava (2020), mostramos elementos para cuantificar la vulnerabilidad del empleo y el valor agregado ante el choque del Covid-19. En ese análisis, definimos vulnerabilidad basada en características de los emparejamientos laborales entre empresas y trabajadores, agrupadas en cuatro dimensiones: informalidad laboral (*i. e.*, relaciones laborales que no cumplan con la regulación laboral), el tamaño de la empresa (incluyendo trabajadores independientes), el sector económico en el que esta se desempeña y la ocupación u oficio que la persona ejerce dentro de ella. Como discutiremos más adelante, estas cuatro dimensiones influyen directamente en el grado de exposición que las personas tuvieron al choque económico causado por las políticas de exposición al Covid-19. La segunda parte de nuestro análisis contrasta esos indicadores de vulnerabilidad con los datos reportados por la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) durante el segundo y tercer trimestre de 2020, que cubren

aproximadamente el período en el que Colombia se encontró bajo órdenes de confinamiento.

Usando los datos de la GEIH, observamos que antes de la pandemia 11,4 millones de colombianos devengaban sus ingresos de actividades no esenciales, que fueron sujetas a cierres durante el confinamiento obligatorio (14 millones contando potenciales efectos indirectos). Teniendo en cuenta los efectos indirectos, una parálisis total de esos sectores pondría en riesgo cerca del 40% del PIB de cada mes en que estos se encuentren detenidos. En las primeras etapas de la crisis, los más afectados en esta situación son los trabajadores en el sector informal y microempresas formales, ya que este tipo de empleos se caracteriza por tener una alta flexibilidad en términos de contratación y despido. En la medida que la crisis se agudiza y se extiende a la pequeña y mediana empresa, el empleo en riesgo asciende a cerca de 15 millones de ocupados.

Este preocupante nivel de riesgo se reflejó en las estadísticas del segundo trimestre de 2020, en el que hubo una pérdida de 4,9 millones de empleos con respecto al segundo trimestre de 2019, y 7,3 millones de trabajadores vieron una reducción en las horas que trabajan a la semana (2,8 millones de ocupados reportaron no haber trabajado la semana inmediatamente anterior). Al comparar las pérdidas de empleo con diferentes dimensiones de vulnerabilidad del empleo, efectivamente los sectores productores de bienes y servicios considerados no esenciales, los empleos informales y los empleos en empresas pequeñas fueron los más afectados.

Nuestros resultados destacan la importancia de buscar medidas para proteger el empleo formal y facilitar la creación de empleos y empresas formales durante una fase de recuperación.

El resto del capítulo se divide en tres partes. En la segunda discutimos en detalle la clasificación de las dimensiones de vulnerabilidad del empleo a la crisis del Covid-19 consideradas en la metodología de Alfaro, Becerra y Eslava (2020). En la tercera sección caracterizamos estos niveles de vulnerabilidad y los comparamos con las pérdidas observadas de empleo durante 2020. Finalmente, en la cuarta parte planteamos algunas conclusiones e implicaciones de política.

1. Marco conceptual

La metodología que seguimos en este capítulo fue propuesta en Alfaro, Becerra y Eslava (2020), solo donde tenemos en cuenta varios elementos para cuantificar la vulnerabilidad del empleo y valor agregado ante la crisis del Covid-19. En particular, destacamos cuatro dimensiones que usamos para caracterizar la vulnerabilidad de los trabajadores dependiendo del sector económico, la informalidad laboral, el tamaño de firma y la ocupación de los trabajadores. A partir de los datos de la GEIH de 2019, utilizamos estas dimensiones para caracterizar el empleo más expuesto al choque económico causado por la crisis del Covid-19.

Hay sectores, ocupaciones y tipos de relaciones laborales para los que la pandemia debería tener impactos menos graves. Por ejemplo, entre los sectores económicos, los productores de bienes y servicios que son básicos para la subsistencia y la atención de la emergencia fueron autorizados para continuar su actividad, por obvias razones, y además enfrentan una demanda relativamente estable comparados con sectores no esenciales. Entre tanto, la situación ha llevado al teletrabajo en sectores como proveedores de servicios administrativos que, gracias a esa alternativa, pueden continuar su actividad. Sectores y ocupaciones en las que esta modalidad resulta de mucho más difícil adopción, en cambio, tuvieron que suspender sus actividades parcial o totalmente durante el período de confinamiento. Es el caso de muchos productores en los sectores de construcción, comercio de artículos no esenciales, bares, hoteles y restaurantes o centros de recreación, además de buena parte del empleo informal, que depende de la presencia de las personas en las calles y de la actividad de los sectores paralizados.

Un aspecto clave en nuestro análisis es la forma en que se definieron los sectores económicos como más o menos afectados ante las políticas de confinamiento. Clasificamos los sectores como menos vulnerables si sus actividades están mayoritariamente libres de la restricción de movilidad (por ejemplo, la producción de alimentos o el transporte de carga) o si son en general susceptibles de pasar a modalidades de teletrabajo, como la educación y muchos servicios profesionales y administrativos. Clasificamos como más vulnerables a los demás. Junto con los sectores afectados por el confinamiento, una segunda dimensión contemplada en la metodología propuesta en Alfaro, Becerra y

Eslava (2020) es el empleo informal, entendido como el empleo que resulta de relaciones laborales que no cumplen con la regulación. Al no estar cubiertos por la regulación laboral, incluyendo costos de contratación y despido, estos trabajos enfrentan una mayor posibilidad de pérdida que sus contrapartes en el sector formal. Paradójicamente, al ser un sector más flexible debido a su bajo capital organizacional y los bajos costos de creación y contratación, los empleos en el sector informal podrían exhibir una recuperación más rápida que los empleos en el sector formal, lo que se contempla en un escenario de recuperación temprana en Alfaro, Becerra y Eslava (2020).

La tercera dimensión es el tamaño de la firma. Un empleo formal sujeto a restricciones de despido es una fuente de aseguramiento de los trabajadores, en la medida en que sus empleos se conserven a pesar de la crisis. Sin embargo, no todas las empresas tienen la misma capacidad para sobrellevar este choque. En particular, empresas más pequeñas tienen una menor resiliencia al choque, debido a que i) tienen menores reservas de efectivo que les permita continuar cumpliendo sus obligaciones (incluyendo el pago de nómina) ante las caídas de la demanda y el paro obligado por el confinamiento, y ii) comparadas con empresas grandes, su acceso al mercado de crédito también es limitado.

Finalmente, la ocupación de los trabajadores es un factor importante para entender la exposición económica a la crisis. La naturaleza de la crisis y las medidas de confinamiento mostraron la relevancia del trabajo remoto para mitigar los efectos negativos de un choque económico. No obstante, en economías en países en desarrollo la capacidad de trabajar remotamente es más bien limitada (Dingel y Neiman, 2020). Además, ocupaciones con alto contacto físico o que desempeñan su trabajo en espacios cerrados (los peluqueros son un ejemplo frecuente) han estado sujetas a mayores restricciones para operar, lo que hace sus trabajos particularmente vulnerables ante la crisis (Leibovici *et al.*, 2020).

Para identificar las fuentes de choque en el contexto de la crisis del Covid-19, la metodología propuesta en Alfaro, Becerra y Eslava (2020) sigue la literatura económica que identifica el resultado como la interacción de dos tipos de choques (*e. g.*, Eichenbaum *et al.*, 2020; Guerrieri *et al.*, 2020). Por un lado, los choques de oferta, en los que las empresas tuvieron que parar o reducir su producción debido a las órdenes de confinamiento y restricciones a las operaciones llevadas a cabo en todo el mundo. Por otro lado, los choques de

demanda, en los que la actividad económica se reduce debido a que las personas deciden aplicar medidas de distanciamiento social incluso en sectores no afectados por las órdenes de confinamiento.

A partir de la discusión anterior, el cálculo de la exposición económica del empleo ante la crisis causada por el Covid-19 se implementó en los siguientes pasos (Alfaro, Becerra y Eslava, 2020):

- Usando los datos de sector económico de cada uno de los empleos de la GEIH, se definió si el trabajo pertenecía a uno de los sectores no esenciales y si, ponderando en los encadenamientos productivos derivados de la matriz insumo-producto, el empleo se vería afectado por cierres en otros sectores. Estas dos medidas se suman para tener el choque de oferta causado por las órdenes de confinamiento. De forma similar, el choque de demanda idiosincrásico (a nivel sector) se calculó como la suma ponderada de los choques de demanda calculados a partir de las pérdidas de empleos observadas en Suecia durante el segundo trimestre de 2020. Como Suecia no estuvo sujeto a confinamientos durante este período, las pérdidas de empleo observadas en este caso reflejan en mayor medida un choque de demanda.
- Utilizando los datos de ocupación de cada uno de los empleos de la GEIH de 2019 y los datos de la capacidad de trabajo remoto y ocupaciones de alto contacto, se creó una medida de qué tan difícil era para un empleo continuar operando por estas dos causas. Esta medida se definió como la suma de las probabilidades de que el grupo de ocupación de la GEIH no pudiera trabajar remotamente y tenga un alto contacto.
- A partir del producto de los dos elementos anteriores, se calculó una medida de vulnerabilidad del empleo que varía a nivel sector económico y ocupación. Esta medida se amplifica a través de un multiplicador keynesiano usando la propensión marginal a consumir de los hogares de bajos ingresos en Estados Unidos, tomada de Carroll *et al.* (2017).
- Por último, la medida de exposición económica varía dependiendo de si el trabajo es formal o informal y el tamaño de la firma. En los escenarios presentados más adelante, se supone que los choques anteriores afectan inicialmente a las microempresas (hasta 10 trabajadores) y a

los trabajadores por cuenta propia, y en la medida que se profundiza afecta a las empresas pequeñas (hasta 50 trabajadores). Finalmente, se considera un escenario en el que los trabajadores informales regresan a sus actividades, dado que sus menores costos de ajuste les permiten regresar más fácilmente.

2. Resultados

2.1. Medidas de exposición económica

La distribución de trabajadores por categoría se presenta en la figura 1. Dividiendo a los ocupados entre aquellos esenciales y no esenciales, se sabe que más de 11 millones de empleados, de los 22,3 millones de ocupados del país, se encuentran en los sectores esenciales, más vulnerables a los cierres obligatorios. De otra parte, alrededor del 60% de los trabajadores a nivel nacional son informales, medido a partir de si contribuyen al sistema de pensiones, alrededor del 45% trabajan como independientes y el 70% lo hace en empresas pequeñas. Además, cerca del 25% de los ocupados se encuentran en oficios teletrabajables. Considerando la posibilidad de trabajar desde casa, las noticias son menos malas: un nada despreciable 10% de los ocupados de estos sectores trabajaba en su casa desde antes de la crisis, sin embargo, la proporción de aquellos cuyo trabajo requiere alto contacto físico es relativamente alta, cerca del 80%.

Los niveles de vulnerabilidad de los empleos expuestos en la figura 1 se terminan reflejando en altos niveles de exposición económica a la crisis. La figura 2 muestra los resultados de una simulación presentada en Alfaro, Becerra y Eslava (2020), en el que simulamos la exposición económica bajo tres escenarios: i) un cierre total de la economía de lo no esencial (y teletrabajo en los servicios profesionales y de administración), que afecta inicialmente a las microempresas (hasta 10 trabajadores) y a los trabajadores por cuenta propia; ii) un escenario donde la crisis se profundiza y comienza a afectar el empleo en las empresas pequeñas (hasta 50 trabajadores); y iii) un escenario donde empieza una recuperación parcial, en la que los trabajadores informales regresan a sus actividades, puesto que sus (relativamente) bajos costos de

ajuste les permiten regresar más fácilmente a su contraparte formal. En este contexto, es claro que la crisis ha tenido un aspecto más gradual que el descrito en estos escenarios, no obstante, la comparación de los tres escenarios nos permite dimensionar la magnitud de la exposición económica del empleo y la producción a la crisis.

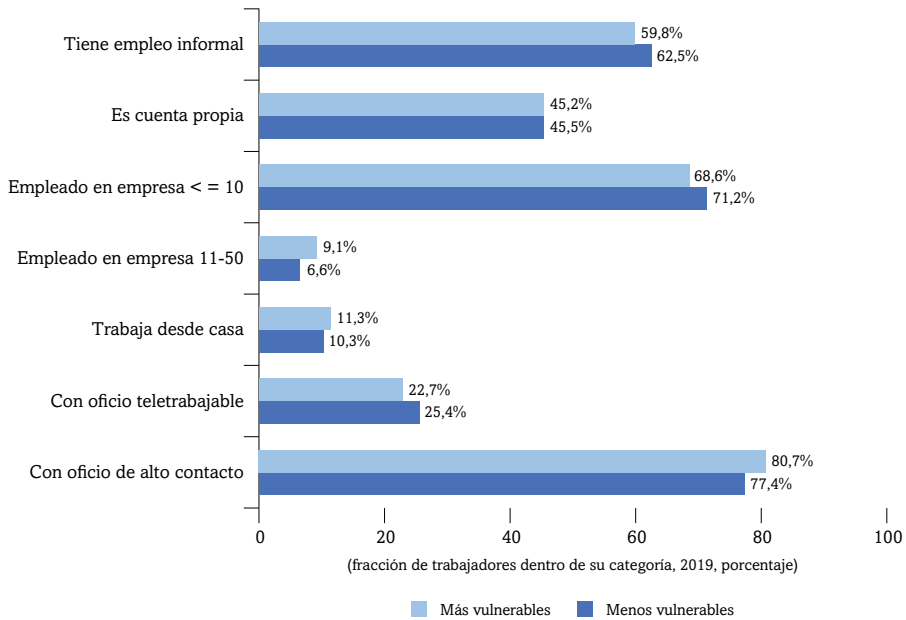


Figura 1. **Determinantes de la exposición económica por la crisis**

Fuente: cálculos de los autores con datos de la GEIH 2019.

La figura 2 ilustra los empleos y valor agregado en riesgo ante las órdenes de confinamiento, como porcentaje de sus valores base en 2019, tomados de Alfaro, Becerra y Eslava (2020). El escenario de cierres vivido desde finales de marzo amenazó con destruir hasta 14 millones de empleos entre informales, trabajadores por cuenta propia y empleados de microempresas (63 % del total de ocupados). Una profundización de la crisis en la que los empleos en empresas pequeñas también se ven en riesgo eleva el número de empleos en riesgo a un dramático 15,1 millones de ocupados (68 % del total). Nuestro tercer escenario, que contempla la posibilidad de que los trabajadores informales regresen a sus empleos, ya sea porque no cumplen las órdenes de confinamiento o porque se recuperan más rápidamente al final del confinamiento, pues los costos de

contratación y de instalación de un negocio son relativamente bajos, el porcentaje de empleos en riesgo se reduce drásticamente al 14,8% en el escenario base.

A partir de los ingresos laborales reportados en 2019, obtenemos una aproximación al valor agregado que se encuentra en riesgo por la pérdida de empleos vulnerables. A pesar de que los empleos en riesgo pueden alcanzar entre el 60% y 70% de la fuerza laboral, los resultados en valor agregado en riesgo suben a un alarmante 50% del valor agregado por mes. Este resultado se explica porque las actividades informales y de empresas pequeñas tienden a exhibir niveles más bajos de salarios que las empresas grandes, lo que conlleva una menor exposición del valor agregado en caso de que se presente la destrucción de una relación laboral.

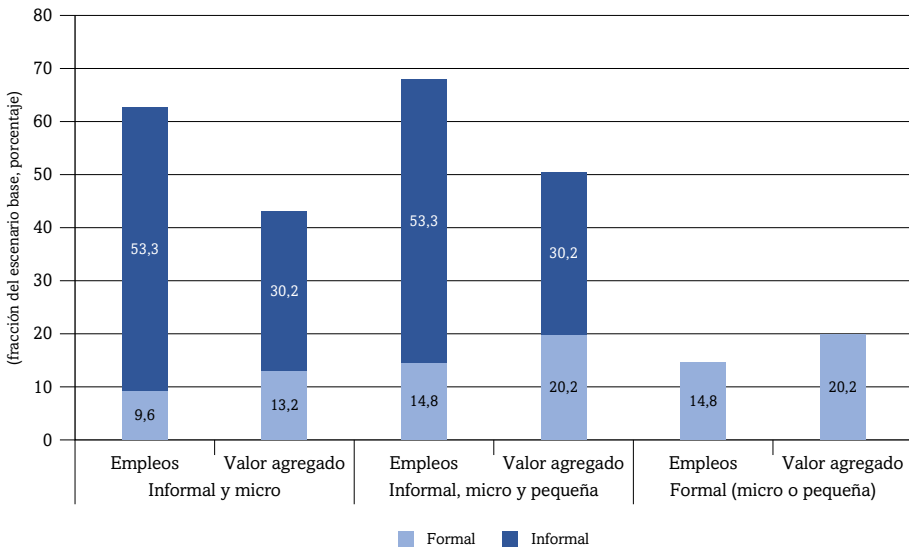


Figura 2. Trabajos y valor agregado en riesgo bajo un escenario de confinamiento estricto

Fuente: adaptado de Alfaro, Becerra y Eslava (2020).

2.2. Comparación de las medidas de exposición económica y las pérdidas observadas de empleo

Los resultados de la sección anterior evidencian un panorama en el que las características de las relaciones laborales generan mayor vulnerabilidad a pérdida del empleo y el ingreso laboral para ciertas personas. En este apartado

discutimos cómo estas dimensiones han jugado un papel fundamental para entender las pérdidas de empleo durante el segundo trimestre de 2020.

Comparado con el segundo trimestre de 2019, la caída en el número de personas que reportaron tener una ocupación en el segundo trimestre de 2020 fue del 21,8 %, lo que representa casi 4,9 millones de puestos de trabajo perdidos. Aunque las cifras más recientes indican que el segundo semestre de 2020 muestra una recuperación, entender los diferentes ángulos del problema laboral que se enfrentó en la peor fase de la crisis es clave para guiar medidas que ayuden a una recuperación más rápida y efectiva.

Perder el empleo no fue la única afectación laboral que sufrieron los hogares colombianos, como lo demuestra la figura 3. Junto con los casi 5 millones de trabajadores que perdieron su empleo, otro número importante de ellos no laboraron por culpa de la pandemia. El 15 % de quienes dijeron sí estar ocupados, 2,8 millones de personas, declararon también que en la semana anterior habían dedicado cero horas a esa ocupación. Así, la caída en los puestos de trabajo activos, definidos como aquellos en los que la persona efectivamente trabajó un número positivo de horas, fue un desalentador 35,9 %, o 7,7 millones de personas. El panorama se torna más preocupante si se tiene en cuenta que incluso entre aquellos que efectivamente trabajaron en sus ocupaciones se observa una caída un poco mayor al 10 % en el número de horas trabajadas, es decir que en promedio trabajaron 4,4 horas menos a la semana de lo que trabajaban antes de la pandemia.

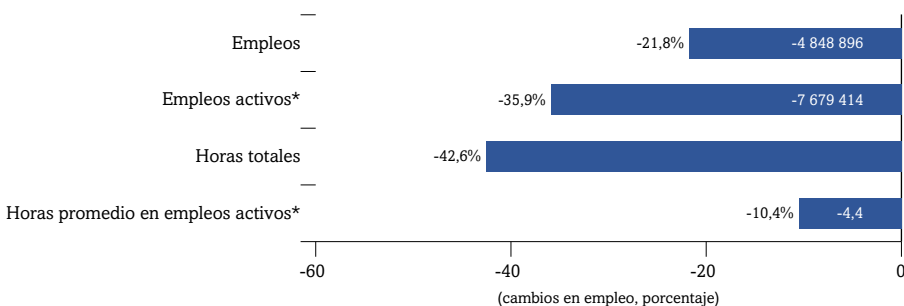


Figura 3. **Cambios en indicadores de ocupación: segundo trimestre de 2020 versus 2019**

Nota: * Empleo activo: el empleado reportó haber trabajado más de cero horas en la semana anterior a la encuesta.

Fuente: Alfaro, Becerra y Eslava (2020) con base en GEIH.

Las pérdidas en empleos activos están claramente asociadas con la emergencia por Covid-19 (figura 4). En total, 7,3 millones de personas declararon estar ocupadas, pero trabajando menos horas de lo usual. De estos, 4,9 millones reportaron que esto se debió a una reducción de la actividad en su empresa asociada a la pandemia; 730 000, que se debió a una suspensión o terminación del contrato por la pandemia; y solo el restante 1,6 millones alegó razones de otra índole. Aunque siempre ha habido ocupados que están trabajando menos horas de lo usual por licencias asociadas con enfermedad, festivos o vacaciones, esta fracción suele ser cercana al 14 % de los ocupados, en lugar del 41 % que se presentó en el segundo trimestre de 2020. Y los ocupados que trabajan cero horas suelen ser apenas el 3 %, en lugar del 14 % actual.

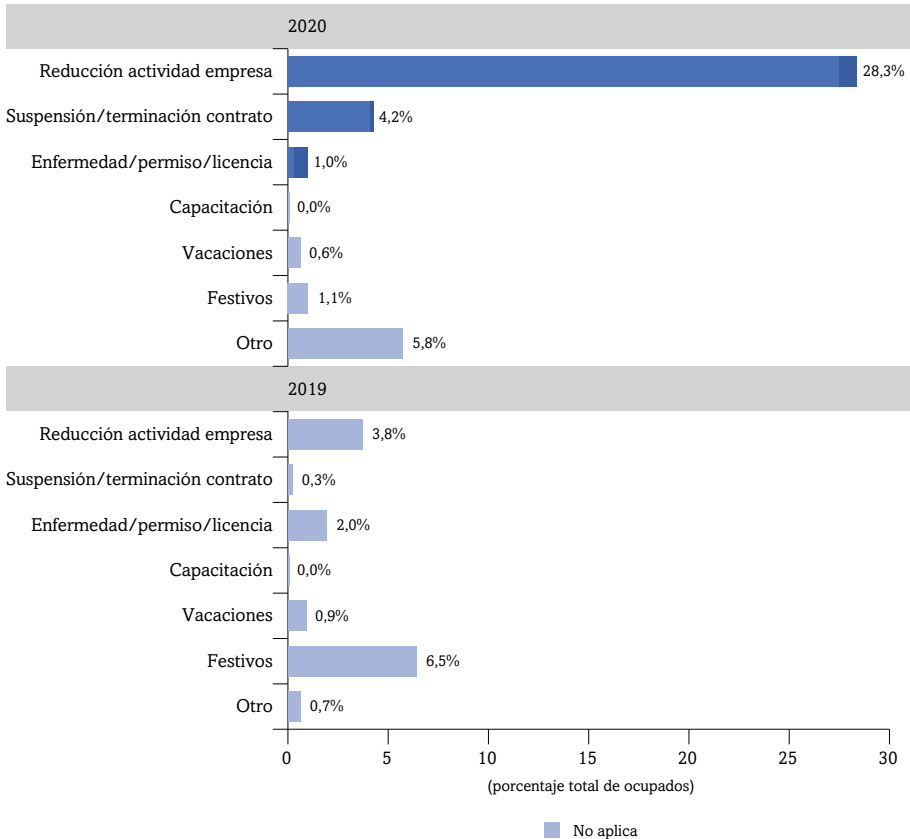
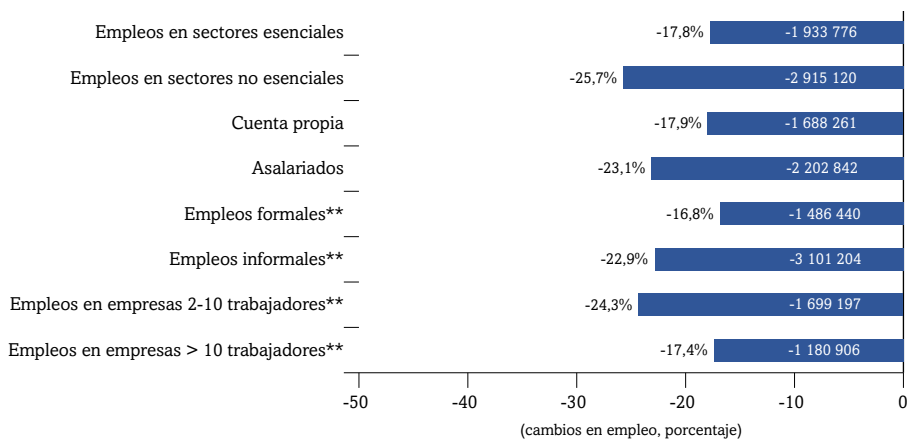


Figura 4. **Ocupados que reportan haber trabajado menos horas en la semana anterior, discriminados por la razón de esta reducción**

Fuente: GEIH (2019, 2020).

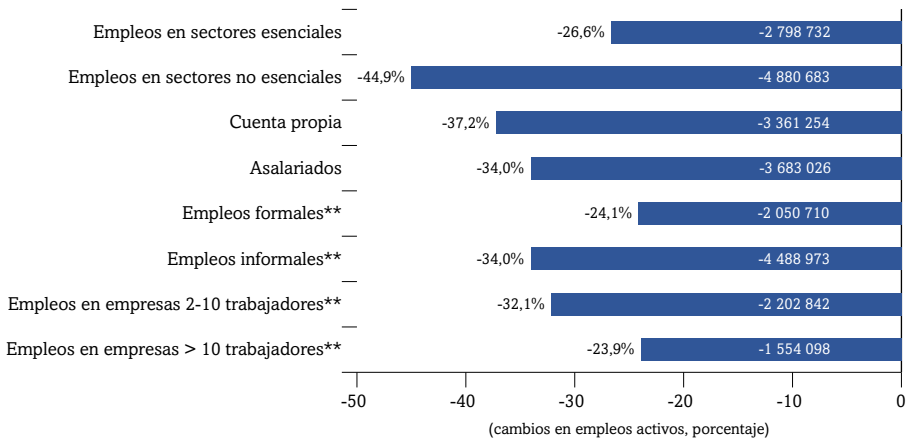
Las pérdidas totales y parciales de empleo han afectado principalmente a los segmentos que ya se revelaban como vulnerables al inicio de la pandemia. Como discutimos en la sección anterior, la exposición económica del empleo se concentraba en los trabajos del sector informal, aquellos en microempresas y aquellos en sectores no esenciales, pues estos enfrentaban cierres derivados del confinamiento y caídas de su demanda por los aislamientos tanto decretados como voluntarios de sus compradores.

Efectivamente, estos segmentos resultaron particularmente golpeados. Así lo confirma el panel superior de la figura 5, donde se ve que las pérdidas de puestos de trabajo fueron proporcionalmente mayores en la informalidad (22,9% contra 16,8%), las microempresas (24,3% versus 17,4%) y los sectores no esenciales (25,7% versus 17,8%). Estos mismos segmentos mostraron las mayores pérdidas porcentuales de empleos activos (aquellos en que se trabajó más de cero horas), como se observa en el panel inferior de la figura 5. Dada la alta prevalencia de la informalidad, el cuentapropismo y la microempresarialidad, el peso de estos segmentos en la pérdida de empleos es enorme: de los 4,8 millones de empleos perdidos, más de 3 millones fueron empleos informales, definidos como aquellos que no cotizan para pensiones. Si dividimos las pérdidas por el tamaño de la empresa en lugar de la formalidad, 2,8 millones fueron en el cuentapropismo y microempresas (el resto en empresas de más de 10 empleados).



Panel A. **Cambios en empleo**

La serie continúa en la siguiente página



Panel B. Cambios en empleos activos*

Figura 5. Cambios observados en indicadores de ocupación: segundo trimestre de 2020 versus 2019

* Empleo activo: el trabajador reportó haber laborado más de cero horas en la semana anterior a la encuesta. ** Los datos de cambios de empleo por estatus de formalidad y por tamaño de empresa se encuentran disponibles para los meses de mayo-junio.

Fuente: Alfaro, Becerra y Eslava (2020) con base en GEIH.

El cuentapropismo parece haber sido un refugio, pero no uno completamente efectivo. En particular, aunque esta categoría mostró una menor caída de puestos de trabajo que la observada en el empleo asalariado, muchos de los ocupados por cuenta propia en realidad estuvieron inactivos, como lo muestra el hecho de que es el segmento donde más ocupados reportan haber trabajado cero horas. En números gruesos, aunque se perdieron 1,7 millones de empleos de trabajadores por cuenta propia, la pérdida de puestos de trabajo activos (aquellos en que se trabajó un número positivo de horas) ascendió a 3,4 millones (una reducción del 37%).

Todas estas dimensiones de afectación del empleo implican consecuencias dolorosas para los hogares y las personas. La más directa es la pérdida de ingresos laborales. En efecto, muchos hogares, especialmente entre los más vulnerables, han reportado una notoria caída en sus ingresos mensuales. La figura 6 da cuenta del fuerte desplazamiento de la distribución de ingresos laborales. La proporción de hogares que reportaron cero ingresos laborales pasó del 1% al 10%, y la proporción de hogares cuyos ingresos laborales totales son menores a un salario mínimo aumentó del 34% al 48%.

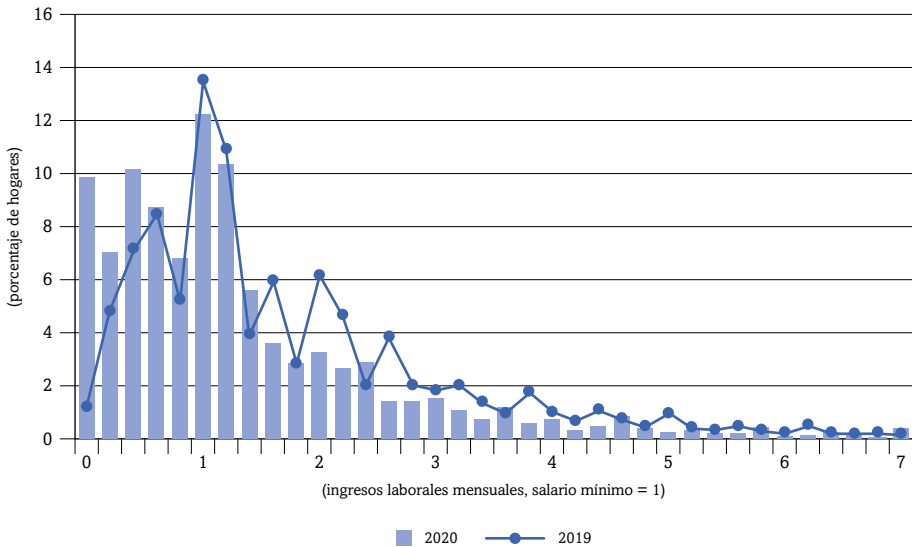


Figura 6. **Distribución de ingresos laborales de los hogares: segundo trimestre de 2020 versus 2019**

Nota: Se consideran como ingresos laborales únicamente ingresos monetarios del primer empleo y se excluyen pagos en especie.

Fuente: GEIH (2019-2020).

Conclusiones

En este capítulo analizamos la exposición económica de los trabajadores ante la crisis desencadenada por el Covid-19. Nuestro análisis se fundamenta en la idea de que la exposición a pérdidas de empleo por culpa de la crisis no se distribuye aleatoriamente entre trabajadores. Al contrario, empleos en empresas más pequeñas, trabajos informales y empleos en sectores esenciales se ven más expuestos a pérdidas de empleo y de ingresos por culpa de la pandemia.

Nuestros resultados destacan la importancia de buscar reformas e implementar políticas que permitan proteger la ya maltrecha estructura del empleo formal en Colombia. Si bien las características del empleo informal permiten que este sector actúe como un amortiguador de las pérdidas de empleo durante la crisis, este tipo de solución puede representar una pérdida de los avances en términos de calidad del empleo y cumplimiento de la regulación en los próximos años.

Hasta el momento, el gobierno colombiano ha tomado un enfoque en el que se ha apoyado al empleo en empresas del sector formal a través de subsidios a la nómina (Programa de Apoyo al Empleo Formal, PAEF) y a trabajadores del sector informal a partir de transferencias directas (ingreso solidario). Estos programas son una herramienta para apoyar a los trabajadores en sus necesidades de corto plazo. Sin embargo, es importante diseñar un programa más estructural, en el que se consideren elementos que permitan mitigar los choques negativos sobre el empleo de manera directa. En particular, reducción de barreras a la creación y contratación de empleos en el sector formal, como una reorganización de los costos no salariales (por ejemplo, la eliminación o cambio de fuentes de financiación de las cajas de compensación familiar); cambios en el salario mínimo que vayan en línea con el ciclo económico; un programa de ingreso básico garantizado que permita eliminar distorsiones entre el mercado laboral formal e informal; y un esquema de seguro de desempleo que sea efectivo y tenga un mayor alcance, entre otros.

Referencias

- Ahmed, F., Ahmed, N. E., Pissarides, C., & Stiglitz, J. (2020). Why inequality could spread Covid-19. *The Lancet Public Health*, 5(5), e240.
- Alfaro, L., Becerra, O., & Eslava, M. (2020). *EMES and Covid-19: shutting down in a world of informal and tiny Firms*. Working Paper N° 27360. National Bureau of Economic Research.
- Carroll, C., Slacalek, J., Tokunaka, K., & White, M. N. (2017). The distribution of wealth and the marginal propensity to consume. *Quantitative Economics*.
- Dix-Carneiro, R., & Kovak, B. K. (2017). Trade liberalization and regional dynamics. *American Economic Review*, 107(10), 2908-2946.
- Eichenbaum, M. S., Rebelo, S., & Trabandt, M. (2020). *The macroeconomics of epidemics*. Working Paper N° 26882. National Bureau of Economic Research.
- Finkelstein-Shapiro, A. (2014). Self-employment and business cycle persistence: does the composition of employment matter for economic recoveries? *Journal of Economic Dynamics and Control*, 46, 200-218.

- Goldberg, P. K., & Pavcnik, N. (2003). The response of the informal sector to trade liberalization. *Journal of Development Economics*, 72(2), 463-496.
- Guerrieri, V., Lorenzoni, G., Straub, L., & Werning, I. (2020). *Macroeconomic implications of Covid-19: can negative supply shocks cause demand shortages?* Working Paper N° 26918. National Bureau of Economic Research.

