



RIDAA
Repositorio Institucional
Digital de Acceso Abierto de la
Universidad Nacional de Quilmes



Universidad
Nacional
de Quilmes

Balza, Sonia

Informalidad y precariedad laboral : condiciones estructurales del perfil ocupacional argentino. Un análisis urbano para el período 2004-2019



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Argentina.
Atribución - No Comercial - Sin Obra Derivada 2.5
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ar/>

Documento descargado de RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes de la Universidad Nacional de Quilmes

Cita recomendada:

Balza, S. (2024). *Informalidad y precariedad laboral: condiciones estructurales del perfil ocupacional argentino. Un análisis urbano para el período 2004-2019. (Tesis de doctorado). Universidad Nacional de Quilmes, Bernal, Argentina. Disponible en RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes* <http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/4313>

Puede encontrar éste y otros documentos en: <https://ridaa.unq.edu.ar>

Informalidad y precariedad laboral: condiciones estructurales del perfil ocupacional argentino. Un análisis urbano para el período 2004-2019

TESIS DOCTORAL

Sonia Balza

sobalza@gmail.com

Resumen

El problema de investigación de esta tesis se ubica en torno a la fragmentación del mundo del trabajo a raíz de los procesos crecientes de informalidad y precariedad laboral en la Argentina durante el periodo posterior a la convertibilidad, entre 2004 y 2019. La convivencia cotidiana con múltiples maneras de trabajar y de insertarnos en el sistema productivo-socio-laboral nos lleva a preguntarnos ¿cómo ha sido el desempeño de la ocupación en lo relativo a los problemas asociados con la precariedad y la informalidad laboral en Argentina bajo el período 2004-2019? El objetivo general de esta investigación es describir y analizar el perfil de las ocupaciones que la estructura productiva argentina genera en relación con la precariedad laboral y la informalidad entre 2004 y 2019. Las hipótesis que buscamos evaluar son dos: en la primera sostenemos que la precariedad laboral se ha convertido en la tercera forma de ajuste del capital sobre el trabajo. Históricamente y hasta los años noventa, las formas de ajuste se realizaban en primer lugar vía la transferencia de ingresos desde el trabajo hacia el capital o, en segundo lugar, vía expulsión del empleo. La creciente pérdida de derechos asociados a la relación laboral marcó una tendencia que opera como una nueva forma de ajuste al trabajo, con el quiebre del binomio seguridad jurídica-dependencia económica, lo que posibilita la precarización de los vínculos laborales, consolidándose como estrategia accesible de ahorro de costos salariales por parte de las empresas. La segunda hipótesis de trabajo que planteamos refiere a la población ocupada en el sector informal. La misma es un tipo de respuesta a un esquema socio-productivo deficiente en términos de la capacidad de creación de empleo. Diseñamos cuatro objetivos específicos: 1) describir y analizar la composición y evolución de las inserciones laborales asalariadas y por cuenta propia con el objeto de asociar los efectos que tuvo el ciclo económico sobre estos segmentos de ocupación en Argentina; 2) analizar la inserción laboral de las y los asalariadas/os a partir del tamaño del establecimiento y dentro de las actividades

económicas trabajo-intensivas que registren altos niveles de precariedad laboral; 3) identificar y analizar las inserciones ocupacionales no calificadas vinculadas con micro establecimientos de baja productividad que no posean maquinarias y equipos; 4) analizar la evolución de los ingresos -y su impacto en las canastas básicas- de la población trabajadora precarizada del sector formal y de quienes se desempeñan en el sector informal urbano. La estrategia metodológica es cuantitativa y el método aplicado es la estadística descriptiva, la técnica consiste en el análisis de la Encuesta Permanente de Hogares (INDEC) como fuente secundaria, y el alcance de la tesis es analítico-explicativo. El abordaje metodológico se basó en la clasificación de dos grandes grupos. Por una parte, las y los trabajadoras/es asalariadas/os precarizadas/os y por la otra las y los trabajadoras/es por cuenta propia.



Informalidad y precariedad laboral:
condiciones estructurales del perfil
ocupacional argentino.

Un análisis urbano para el período 2004-2019

**Tesis para optar por el título de Doctora en Desarrollo
Económico**

Tesista: Mg. Sonia Balza

Director: Dr. Martín Schorr

Co-directora: Dra. Marina Dossi

Marzo de 2023

El presente documento cuenta con la autorización de su autora para el registro del mismo en el repositorio institucional digital de acceso abierto de la Universidad Nacional de Quilmes.

Agradecimientos

Quiero empezar agradeciendo a la Universidad Nacional de Quilmes y al Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas. Es mi anhelo más profundo que las próximas generaciones se encuentren con más y mejores derechos laborales, para las y los trabajadoras/es y particularmente para aquellas/os comprometidas/os con la investigación desde todas sus instancias de trabajo.

Escribo estas líneas y pienso en mis dos directores, Martín Schorr y Marina Dossi, a quienes les tengo un gran afecto y agradezco el recorrido juntos. Espero que ellos también encuentren en mi un espacio de confianza como el que yo encuentro en ellos.

A las y los juradas/os de esta tesis, por el compromiso con la lectura. Más allá del resultado final, la presencia de ustedes es un honor.

A las y los compañeras/os del Centro de Estudios ATENA y del Instituto de Pensamiento y Políticas Públicas por la diversidad de argumentos y el constante aprendizaje.

A todas las personas, compañeras/os y colegas, que se fueron presentando a lo largo de todos estos años y me guiaron en este camino de la investigación. A la Oficina 12 y a la Oficina del Amor, del campus Miguelete del IDAES-UNSAM. Imposible no nombrar a mi amiga Berenice Rubio por todas las explicaciones de las que fue parte en el camino de indagar el insondable mundo de la EPH. En la misma tónica, un agradecimiento a Pablo Tiscornia, Mariana Fernández Massi, Noemí Giosa Zuazua, Diego Schleser, Mariana Sosa, Ana Rameri y Samanta Horowitz.

A mis amigas, por esta red sincera y amorosa que sabemos tejer. Diana, Paula, Clara, Eva, Luciana, Lula y Dolo. Gracias chicas.

A mi mamá y a mi papá por estar presentes y atentos. A mi hermana, por escucharme con tanta atención, guiarse por su intuición, reírse conmigo y secarme las lágrimas cuando fue necesario.

A Gonzalo, mi celebración constante y el compañero más leal.

A esta etapa de mi vida, cuyo recorrido culmina en esta tesis que quiero mucho. Como dice Humberto Eco, has sido como un primer amor que nunca será posible olvidar.

A la memoria de mi padre.

Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO UNO. Condiciones de posibilidad del patrón de relaciones laborales argentino a partir del siglo XX	9
1. Desarrollo, inserción en el mercado mundial y condiciones laborales	10
1.1 <i>El Estado posible para el surgimiento del desarrollo social y económico</i>	<i>10</i>
1.2 <i>Principales derivaciones teóricas sobre el concepto Desarrollo</i>	<i>12</i>
1.3 <i>Desarrollo desigual: de la marginalidad social a la consolidación de un sector informal urbano</i>	<i>15</i>
2. Abordajes de la Precariedad como concepto novedoso y como proceso condicionante de la inserción laboral	18
2.1 <i>Los años setenta: un nuevo hito en la degradación de la condición asalariada</i>	<i>19</i>
2.2 <i>El abordaje jurídico-institucional del proceso de precarización de las relaciones laborales ...</i>	<i>20</i>
2.3 <i>La perspectiva neo-durkheimniana</i>	<i>21</i>
2.4 <i>La perspectiva neo-marxista.....</i>	<i>23</i>
3. Actualidad de la inserción laboral endeble: garantías formales para una estructura social fragmentada.....	27
3.1 <i>El trabajo: de la integración social hacia la estratificación</i>	<i>27</i>
3.2 <i>La ruptura del binomio seguridad jurídica-dependencia económica</i>	<i>31</i>
A modo de síntesis: el trabajo como inscripción en la estructura social	34
CAPÍTULO DOS. Diseño metodológico.....	36
1. Tratamiento conceptual y metodológico a partir de la Encuesta Permanente de Hogares	36
2. Estrategia metodológica y precisiones sobre la medición del fenómeno.....	37
3. Tratamiento de las variables construidas o recodificadas	42
3.1 <i>Recodificación de la variable “rama de actividad”</i>	<i>42</i>
3.2 <i>Recodificación de la variable “tamaño del establecimiento”</i>	<i>43</i>
3.3 <i>Recodificación de la variable “calificación ocupacional” y “carácter ocupacional”</i>	<i>44</i>
4. Algunas advertencias sobre la utilización de la Encuesta Permanente de Hogares	45
CAPÍTULO TRES. Modelos de crecimiento económico en disputa y contexto jurídico en la etapa 2002-2019.....	48
1. Características de la etapa neodesarrollista (2003-2015).....	48
2. Resurgimiento de algunos rasgos neoliberales (2016-2019).....	51
3. Marco regulatorio y relaciones laborales en Argentina desde la posconvertibilidad	53
A modo de síntesis: tolerancia social a la desregulación.....	65
CAPÍTULO CUATRO. Estructura ocupacional argentina: inserciones asalariadas y por cuenta propia	67

1. Contexto macroeconómico en tres etapas para el período 2004-2019	68
2. Empleo no registrado y evolución del salario real.....	69
3. Los componentes de la precariedad en las relaciones asalariadas: desprotección, inestabilidad y alteraciones en la jornada laboral	75
4. Radiografía argentina del trabajo por cuenta propia e inserción ocupacional según actividad	84
A modo de síntesis: características de la precariedad laboral y del trabajo por cuenta propia.....	90
CAPÍTULO CINCO. Análisis de la inserción asalariada precaria y protegida según segmentos productivos.....	93
Introducción	93
1. Algunas claves sobre los impedimentos del desarrollo argentino en la actualidad	94
2. Inserción ocupacional según actividades económicas y segmentos empresarios	97
3. El desafío por la formalización de las micro, pequeñas y medianas empresas	102
3.1 Escenarios de precariedad en las actividades trabajo-intensivas	106
A modo de síntesis: La precariedad como desposesión y como rasgo que reestructuró las relaciones laborales.....	117
CAPÍTULO SEIS. Análisis al interior del sector informal urbano. El nacimiento de la economía popular	121
1. Sector Informal Urbano: una consecuencia del desarrollo desigual.....	121
1.1 El rol del Sector Informal Urbano en Argentina y los cambios operados en las ocupaciones durante los años ochenta y noventa del siglo XX	122
2. De la noción de Sector Informal Urbano a la constitución del sujeto de la Economía Popular	125
2.1 Especificidad de las relaciones de explotación de las y los trabajadoras/es de la economía informal	127
3. La población ocupada en el sector informal urbano	131
4. Pobreza en las personas ocupadas	135
A modo de síntesis: ¿Qué significa construir una subjetividad basada en la empleabilidad? ¿Qué formas subjetivas reemplaza?	141
CONCLUSIONES: Una caracterización posible acerca del proceso trunco de formalización de la estructura ocupacional en Argentina.....	145
Introducción	145
1. Evolución de la ocupación asalariada y por cuenta propia y su relación con los modelos económicos en disputa	147
2. La precariedad según segmentos empresarios.....	150
3. ¿Por qué el crecimiento del cuentapropismo en el sector informal representa un eje problemático?	151
Reflexiones finales	153
ANEXO METODOLÓGICO: Cálculos del coeficiente de variación estadística.....	157
Referencias bibliográficas.....	170
Fuentes estadísticas consultadas.....	196

INTRODUCCIÓN

En América latina y en Argentina, la tensión por la conquista de mejores condiciones de empleo y trabajo han habilitado, a lo largo de las últimas cuatro décadas, una serie de espacios de análisis diferenciados dentro de las Ciencias Sociales que devinieron en investigaciones prolíficas sobre un conjunto de temas vinculados con la consolidación de mercados de trabajo fragmentados y nuevas formas de organización productiva y laboral. La radicalidad de los cambios económicos a partir de los años setenta implicó la reestructuración de un perfil socio-laboral y productivo distinto al vigente hasta ese momento; de allí que los procesos crecientes de informalidad y precariedad laboral en los segmentos urbanos de nuestro país nos indican que sigue abierto el campo para el análisis científico acerca de la fragmentación del mercado de trabajo, sobre todo por sus efectos sobre la profundización de un esquema de relaciones sociales y laborales desiguales. Por lo tanto, el problema de investigación de esta tesis se ubica en torno a la fragmentación del mundo del trabajo a raíz de los procesos crecientes de informalidad y precariedad laboral en la Argentina durante el periodo posterior a la convertibilidad, entre 2004 y 2019.

En esta tesis profundizaremos el análisis sobre precariedad e informalidad, comenzado en instancias previas (Balza, 2017), acerca del perfil del empleo y trabajo que demanda la matriz productiva en la actualidad, buscando identificar los elementos del proceso de cambio en las relaciones laborales. Mas precisamente, por un lado, cuáles son las principales actividades económicas que generan empleo y qué características tienen, y por el otro analizar cómo ha evolucionado la inserción laboral, si en actividades asalariadas o por cuenta propia y qué rasgos tienen estas categorías ocupacionales. Asimismo, buscaremos fortalecer una respuesta que, si bien no aspira a ser excluyente de otras explicaciones, contribuya a comprender el sentido social de la precariedad y de la informalidad laboral. Consideramos que estas nuevas cotidianidades se deben a la consolidación de dichas prácticas por el quiebre del binomio entre la seguridad jurídica y la dependencia económica. Nos referimos al impacto del cambio desde el paradigma “clásico”, donde las personas trabajadoras aceptaban la dependencia y subordinación a cambio de seguridad y colectivización de las protecciones sociales. La convivencia cotidiana con múltiples maneras

de trabajar y de insertarnos en el sistema económico nos lleva a preguntarnos ¿cómo ha sido el desempeño de la ocupación en lo relativo a los problemas asociados con la precariedad y la informalidad laboral en Argentina bajo el período 2004-2019?

Como adelantamos, el propósito de esta investigación es analizar las características del proceso de reacomodamiento de las relaciones laborales durante el período posterior a la convertibilidad. Como parte de esta aspiración, el objetivo general es describir y analizar el perfil de las ocupaciones que la estructura productiva argentina genera en relación con la precariedad laboral y la informalidad entre 2004 y 2019. Las hipótesis que buscamos evaluar son dos: en la primera sostenemos que la precariedad laboral se ha convertido en la tercera forma de ajuste del capital sobre el trabajo. Históricamente y hasta los años noventa, las formas de ajuste se realizaban en primer lugar vía la transferencia de ingresos desde el trabajo hacia el capital o, en segundo lugar, vía expulsión del empleo (Carpio y Novacovsky, 2000). Ejemplos relativamente recientes de esto pueden ser los años ochenta donde se corrobora la primera situación como resultado de los procesos hiperinflacionarios del periodo 1989-1991 y los años noventa donde el disciplinamiento más fuerte hacia las y los trabajadoras/es se dio vía despidos masivos, habilitados gracias a las reformas implementadas y a la flexibilización. La creciente pérdida de derechos asociados a la relación laboral marcó una tendencia que opera como una nueva forma de ajuste al trabajo, con el quiebre del binomio seguridad jurídica-dependencia económica, lo que posibilita la precarización de los vínculos laborales, consolidándose como estrategia accesible de ahorro de costos salariales por parte de las empresas. La segunda hipótesis de trabajo que planteamos refiere a la población ocupada en el sector informal. La misma es un tipo de respuesta a un esquema socio-productivo deficiente en términos de la capacidad de creación de empleo.

Diseñamos cuatro objetivos específicos:

1. el primero es describir y analizar la composición y evolución de las inserciones laborales asalariadas y por cuenta propia con el objeto de asociar los efectos que tuvo el ciclo económico sobre estos segmentos de ocupación en Argentina. Si bien durante algunos años del periodo se registró un intenso descenso de la precariedad laboral, su persistencia -diferencial por actividad económica- da cuenta de que dicho fenómeno no

responde exclusivamente a la implementación de un “modelo”, sino que se han convertido en parte estructural de las características del mercado de trabajo en Argentina.

2. El segundo objetivo general de esta investigación es analizar la inserción laboral de las y los asalariadas/os a partir del tamaño del establecimiento y dentro de las actividades económicas trabajo-intensivas que registren altos niveles de precariedad laboral. Si bien la misma es característica de varias actividades económicas, el determinante en última instancia se relaciona con el tamaño de la firma dado que aquellas que no son grandes empresas cuentan con limitaciones asociadas a una estructura de costos, acceso a créditos e inversión acotada. El ahorro de los costos salariales -por la vía de la precarización de los vínculos laborales- compensa los efectos del comportamiento cautivo que las micro, pequeñas y medianas firmas mantienen con clientes y proveedores de mayor tamaño. En ese sentido, la tercerización laboral se ha convertido en la estrategia de organización empresarial generalizada, en el marco de la re-estructuración productiva global. Si bien esta tesis no tiene como objetivo la indagación sobre las estrategias de las grandes empresas, recuperaremos aquellas investigaciones que se han dedicado específicamente a los análisis socio-históricos y económicos y de casos específicos sobre los procesos de tercerización y subcontratación laboral.

3. El tercer objetivo específico es identificar y analizar las inserciones ocupacionales no calificadas vinculadas con microestablecimientos de baja productividad que no posean maquinarias y equipos. Como señalábamos previamente, la hipótesis es que un conjunto de trabajadoras/es que quedan por fuera del llamado sector formal, generan estrategias de autoempleo o de empleo asalariado inserto en este sector, que no se encuentra mediatizado por las relaciones asalariadas tradicionales del sector formal de la economía. En este capítulo recuperaremos las investigaciones sobre tercerización dado que como veremos más adelante, de acuerdo con las perspectivas neo-marxista y estructuralista, el sector informal no se encuentra escindido del sector formal, sino que lo nutre y una manera de volver observable la imbricación existente entre ambos sectores es a partir de la tercerización y subcontratación laboral, en tanto “puentes” entre ambos.

4. Por último, el cuarto objetivo es analizar la evolución de los ingresos -y su impacto en las canastas básicas- de la población trabajadora precarizada del sector formal y

de quienes se desempeñan en el sector informal urbano. La informalidad y la precariedad profundizan un esquema social de pobreza que se visualiza en la consolidación de un segmento importante de trabajadoras/es pobres. Esto pone de manifiesto que la sociedad posfordista efectivamente logró cuestionar la centralidad social del derecho al trabajo, produciendo un sujeto-trabajador sin acceso a las garantías laborales existentes. Además, ante signos de crisis económica, la primera vía de contención frente a la desocupación es el aumento de la precariedad laboral y la consolidación de la informalidad como estrategias de supervivencia. En efecto, en Argentina ha sido sumamente problemático hacer frente al cuadro estructural de precariedad del mercado de trabajo. A este respecto, algunos de los ejercicios analíticos que se despliegan buscan verificar la premisa de que en ciertas coyunturas la desocupación es “compensada” con trabajo precario, lo que recrudece el señalado aspecto estructural del mercado laboral.

La presente tesis se produjo en el marco del doctorado en Desarrollo Económico de la Universidad Nacional de Quilmes, elegido entre otros elementos porque las investigaciones sobre organización del trabajo y condiciones laborales tienen sus orígenes en el marco de las discusiones del siglo XX sobre el desarrollo económico. En ese sentido, el capítulo uno exhibe los antecedentes conceptuales y la propuesta de marco teórico. Se dividirá en tres apartados, siendo el primero un repaso sobre el surgimiento de la noción de Desarrollo, para lo cual brindamos el contexto de posibilidad de las definiciones y características principales del Estado argentino. Luego planteamos el recorrido de las teorías que pensaron el desarrollo a nivel mundial y para el caso latinoamericano, que cuenta con especificidades que no pueden soslayarse. En el apartado dos, abordaremos el concepto de precariedad laboral, intentando ordenar su amplio debate y proponiendo una definición en torno al mismo. Hacia el final, en el apartado tres presentaremos nuestra propuesta de abordaje teórico desde donde se sitúan los aportes de la tesis al campo de estudio. Si bien esta tesis tiene como antecedente más reciente el abordaje desde la perspectiva teórica histórico-estructuralista (Balza, 2017) buscamos acercar dicho marco conceptual a la Sociología del Trabajo. Por lo tanto, en la propuesta teórica conjugamos dos tradiciones de pensamiento que nos permiten plantear los objetivos tanto a nivel del perfil de las

ocupaciones como del proceso de constitución de la precariedad y la informalidad como un fenómeno social en sí mismo.

En el capítulo dos presentaremos el abordaje metodológico que explicita cómo fueron construidas las dimensiones, variables e indicadores para la operacionalización del esquema de sector informal y empleo precario. Además, los lectores encontrarán un desarrollo conceptual de la labor que la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC ha realizado en la constitución de los criterios para esta herramienta. Por último, también están a disposición los alcances y límites de sus usos. Hacia el final del presente documento se encuentra el Anexo Metodológico con los Cálculos del coeficiente de variación estadística, donde mostramos los totales y el procesamiento de los datos según universos confeccionados y sus capítulos correspondientes.

En el capítulo tres, con el objeto de incorporar la dimensión sobre las regulaciones, en tanto potestad del Estado, realizaremos un repaso acotado sobre los dos modelos de crecimiento económico que se disputaron su legitimidad entre 2004 y 2019. A la vez, analizaremos el recorrido de los cambios legislativos más importantes en materia de derecho laboral para marcar las tensiones existentes entre regulaciones laborales y normalización de procesos sociales (Marticorena, 2014; Medina, 2019; Trajtemberg, 2016). Repasaremos algunos de los cambios regulatorios implementados durante el kirchnerismo y la reforma laboral que la alianza Cambiemos intentó llevar a cabo. Sostenemos que las capacidades regulatorias por momentos debilitadas y una estructura económica que dejó de ser dinámica en creación de empleo a partir del año 2010 (Balza, 2020) permitieron el estancamiento en la formalización de la estructura laboral y la posibilidad de nuevas formulaciones en un esquema que pretendía mayor flexibilización del trabajo (Diana Menéndez, 2019).

Luego, en el capítulo cuatro trabajaremos sobre la evolución de las ocupaciones por cuenta propia y asalariadas experimentada durante el período 2004-2019. El análisis del perfil ocupacional desplegado por la estructura productiva argentina en esos años permite visualizar la recuperación económica y también del mercado de trabajo, luego de la crítica salida del modelo de convertibilidad con periodos que aceleraron la aparición de signos de crisis social aguda donde la primera vía de contención frente a la desocupación es el aumento

de la precariedad laboral y con ella la brecha salarial que se manifiesta entre los dos segmentos de empleo (registrado y no registrado). A su vez si bien, en efecto, durante algunos años del período se manifestó una recuperación del empleo registrado, identificaremos los núcleos más rígidos de empleo precario, más allá del clásico indicador sobre los descuentos jubilatorios. Este escenario de ingresos e inserciones diferenciales profundiza la existencia de colectivos de trabajadoras/es con distintos escenarios de vida y trabajo.

En el capítulo cinco describiremos y analizaremos el desempeño del conjunto de la actividad económica en lo relativo a distintos escenarios de precariedad posibles, trabajando sobre aquellas actividades de bienes y de servicios que explican la mayor demanda de empleo y que se caracterizan, como ya hemos señalado, por contar con niveles de precariedad altos. Luego, tomaremos estas actividades e indagaremos en relación al tamaño de las firmas para complejizar y verificar cuánto de la precariedad existente se aloja en algunos tipos de establecimientos más que en otros. Le dedicaremos una parte central a la dinámica de las micro, pequeñas y medianas empresas porque las mismas absorben la mayor parte de la mano de obra disponible. Por otro lado, analizaremos el reconocimiento de la relación laboral en la seguridad social al interior de las PyMEs. Para la consecución de este objetivo, el foco analítico se posará sobre las inserciones ocupacionales endebles vinculadas con establecimientos que cuentan con reducidos niveles de productividad, a partir de una operacionalización previamente definida y expuesta en el capítulo metodológico. El planteo conceptual sobre la población asalariada precarizada se realiza a partir de dos dimensiones, una referida a determinar las características de la matriz económica y otra específicamente sobre la estructura laboral. Sobre la primera, las variables a considerar son la calificación de la ocupación requerida, el tamaño del establecimiento y la rama de actividad. Por otro lado, las variables elegidas para determinar una inserción endeble fueron la ausencia de registro en la seguridad social, la ausencia de garantías asociadas a la relación laboral, la inestabilidad en el puesto y la subocupación.

En el capítulo seis brindaremos un recorrido histórico del concepto de sector informal urbano, sus distintas interpretaciones y sus límites teóricos. Luego abordaremos el problema de la fragmentación laboral desde el punto de vista de las inserciones laborales informales.

Sobre la operacionalización del sector informal urbano elaboraremos dos dimensiones de análisis. Para el caso de las y los trabajadoras/es por cuenta propia, la identificación de la unidad productiva solapada con la inserción laboral del ocupado. En ese sentido sirve la utilización del tamaño del establecimiento como *proxy* de informalidad, puntualmente tomando las firmas de menos de 5 empleados, sin posesión de maquinaria y equipos. Para el caso del empleo en el sector informal, se utilizará el refuerzo de la condición de precariedad y, nuevamente, el uso del indicador de micro emprendimientos sin posesión de capital en máquinas y herramientas. Las variables operacionalizadas para el desarrollo de ambas dimensiones son: la categoría ocupacional, la calificación ocupacional, el tipo de establecimiento, la posesión de maquinaria y equipo, la rama de actividad y la situación económica de los sujetos en términos de pobreza e indigencia por ingresos de la población ocupada. Además, en el caso de quienes trabajan por cuenta propia se suma el tipo de inserción ocupacional propio del sector informal, si es subcontratado o de subsistencia. Hacia el final de este capítulo analizaremos las tasas de pobreza e indigencia durante el periodo 2004-2019, no solo para el total de la población, sino específicamente para nuestros sujetos de interés, aquellas personas con inserciones asalariadas y por cuenta propia, y más específicamente, las que lo hacen en el segmento informal.

Por último, ofrecemos una serie de conclusiones que sintetizan los hallazgos realizados y plantean las contribuciones que, entendemos, se desprenden de esta investigación. Las mismas operan en dos niveles, el primero vinculado al campo científico-social y el segundo como aporte a un problema de orden público. En cuanto al primer tipo, detectamos tres ejes de contribución. En primer lugar, uno de tipo teórico basado en la formulación de una articulación conceptual capaz de permitir una interpretación compleja del fenómeno propuesto. Además, la adecuada conformación del corpus teórico permite producir definiciones conceptuales precisas. En el mismo sentido, la segunda contribución es de tipo metodológica, derivada del esfuerzo por constituir un esquema de tipificación conceptual a partir del correcto abordaje del material empírico elegido. En ese sentido, una vez más se comprueba que es fundamental la coincidencia entre teoría y metodología. Contar con definiciones precisas sobre los fenómenos abordados colabora en una acertada comprensión acerca de los mismos. El tercer eje se vincula con los resultados que arroja

haber definido y analizado un tipo de perfil ocupacional a la vez que constituimos una interpretación sobre el proceso de transformaciones y derivaciones actuales que provocó la metamorfosis de la noción de *trabajo*.

Con respecto a la utilidad social en la producción de conocimiento científico, en primer lugar, delimitar las condiciones de posibilidad de la crisis del binomio seguridad jurídica-dependencia económica y las consecuencias del mismo sobre la estructura social permitirían una modesta contribución a quienes se ocupan de la planificación de políticas públicas tendientes a diseñar marcos regulatorios en torno a las inserciones laborales y a la implementación exitosa de sus regulaciones. El segundo aspecto radica en que, a través de la delimitación de las características principales de los procesos de informalidad y precarización, se produzcan indicadores para proveer a determinados ámbitos, tanto públicos como privados.

En definitiva, las conclusiones además de tratarse de la culminación de una investigación, dejan son nuevas preguntas y planteos que esperamos poder continuar desarrollando en próximas etapas.

CAPÍTULO UNO. Condiciones de posibilidad del patrón de relaciones laborales argentino a partir del siglo XX

Como señalamos en la Introducción, este capítulo fue dividido en tres partes; en primer lugar, se presenta brevemente una interpretación sobre la composición del Estado y su rol respecto al control y diseño de la estructura productiva local al momento del surgimiento del concepto de Desarrollo, como modo y modelo de gestión económica y social, las teorías económicas que lo elaboraron, la polisemia que lo caracteriza y la relación de mutua necesidad entre un Estado desarrollado económica y socialmente y la permanencia de un mercado de trabajo integrado. En el tercer punto recorremos el concepto de Heterogeneidad estructural, en tanto aparición de un sector urbano típico de las periferias que no responde de la misma manera en los países centrales, llamado Sector Informal Urbano (SIU).

En el segundo apartado, planteamos un recorrido sobre el advenimiento, sus alcances, límites y el uso académico extendido de la noción de Precariedad Laboral, en tanto manifestación específica de la crisis del paradigma salarial clásico, que tiene como consecuencia la paulatina ruptura del *binomio seguridad jurídica-dependencia económica*. Buscamos brindar algunos ejes teóricos e históricos para analizar las transformaciones al interior de esta actividad social creadora de valor y socializadora como es el trabajo (Linhart, 2014; Zangaro, 2011). En el tercer apartado presentamos la posición teórica asumida para esta tesis, la cual parte del reconocimiento de que las características locales del proceso de desarticulación de las relaciones laborales tienen como hitos fundamentales el desmantelamiento del tejido productivo, el desarrollo de la financiarización como lógica dominante de la acumulación, el proceso de privatizaciones y las reformas en el empleo operadas durante los años noventa. Esta conjugación de fenómenos socio-económicos y políticos hizo de aquella década el escenario de cambios radicales en la morfología de las relaciones entre capital y trabajo. El clásico régimen asalariado que representó a la Argentina hasta ese momento, en donde la noción de empleo precario era prácticamente inusual, devino en segmentos escindidos unos de otros, lo que problematiza el uso de referencias tales como “conjunto de las y los trabajadoras/es”.

1. Desarrollo, inserción en el mercado mundial y condiciones laborales

1.1 *El Estado posible para el surgimiento del desarrollo social y económico*

En América latina, las investigaciones sobre organización del trabajo y condiciones laborales tienen sus orígenes en un campo analítico asociado al desarrollo económico y a la inserción de las economías periféricas en el mercado mundial. Así, durante las décadas de los cincuenta y sesenta, las Ciencias Sociales comenzaron a estudiar de manera sistematizada el problema de la marginalidad social (Marín, et.al.; 1968; Nun, 1969) ante los efectos heterogéneos y desiguales que generaron los procesos de industrialización en las periferias, a partir de la crisis de 1929 y de la Segunda Guerra Mundial (Delfino, 2012). Al compás de estas transformaciones globales, comienza a producirse una metamorfosis en lo que Bonnet (2007) define como una nueva forma de Estado en América latina y en Argentina particularmente. El acontecimiento principal que dio lugar al reposicionamiento del Estado en relación al mercado y a la sociedad civil se encuentra en el desplome de los precios de exportación de las materias primas que la región proveía al resto del mundo, sin que las necesidades de importación de las economías periféricas morigeraran (Rodríguez, 2001). Sin embargo, la crisis del modelo agroexportador, largamente documentada, no se debió exclusivamente al deterioro de los términos del intercambio (en clave estructuralista) sino al agotamiento de la frontera tecnológica dada por la ausencia de las inversiones necesarias para incrementar la productividad del factor tierra (Tarcus, 1992). Dentro del capitalismo agrario “existió racionalidad económica en la desviación de las inversiones hacia actividades comerciales, financieras e industriales, como consecuencia de específicas condiciones de producción y de mercado” (Tarcus, 1992:53). El efecto de limitar la tendencia a inhibir inversiones fijas por obra de los riesgos del mercado, fue el colapso del modelo agroexportador y la dependencia estructural del agro pampeano hacia las demandas de exportación externas. Efectivamente cuando se habla de capitalismo dependiente, debe considerarse que:

la expansión de la renta pasó a ocupar en nuestra economía el lugar que un capitalismo no dependiente corresponde a la acumulación de capital. Pero acá, como la magnitud de la renta diferencial depende de la posibilidad de colocar las materias primas en el mercado mundial, toda la expansión económica del país terminaba por depender de una variable que escapaba a su control (Tarcus, 1992:53).

Simultáneamente, en Europa comenzaban a llevarse adelante proyectos de planificación estatal de largo aliento, necesarios para la reconstrucción de las economías centrales asediadas por las guerras. De este modo, surgió la noción de *desarrollo económico* como objetivo prioritario, otorgándole al Estado el lugar principal dentro del proceso (Miguez, 2015: 37). Entonces, como producto del agotamiento del ciclo agroexportador y del cambio a nivel mundial operado por la crisis de 1929, en América latina surgen las ideas estructuralistas asociadas al cambio estructural, con eje en la intervención estatal. Si bien el modelo económico se encontraba agotado, esto no explica por sí mismo el reacomodamiento de las clases sociales. Los actores económicos debieron atravesar el tránsito entre el dominio económico y la dirección del proceso total, hacia una nueva forma de integración social, que incorporó a la clase trabajadora a la escena social y política, y que puso en jaque el sistema hegemónico dispuesto entre 1880 y 1930. Las miradas más críticas del proceso desarrollista, se encuentran muy bien sintetizadas en tres enfoques expuestos por Tarcus (1992). En primer lugar, en la interpretación de Milcíades Peña (1973) existen dos sectores de la clase dominante que comparten una unidad de intereses. Estos sectores son la burguesía terrateniente y la burguesía industrial, que a su vez surge de la primera. Ambas fracciones están vinculadas a los capitales extranjeros y unidos por el común antagonismo a la clase trabajadora. En segundo lugar, Portantiero y Murmis (1969) interpretan la existencia de una Alianza de clases entre ganaderos de la Sociedad Rural Argentina y grandes industriales de la Unión Industrial Argentina. Además de intereses económicos, también los une el rechazo hacia el movimiento obrero. Por último, Sábato y Schvarzer (1984) resaltan el perfil multifacético de una clase dominante homogénea que logra ser alternativamente comerciante, terrateniente o industrial, pero cuyo comportamiento se rige por la lógica financiera.

Retomando, se manifiesta así una novedosa tensión entre el encuentro con el movimiento obrero organizado -como parte de la escena política local- en una relación de contención, pero también de trasvasamiento para con el peronismo. Es que, si bien opera a partir de la década de 1930 un cambio acerca de los fundamentos del Estado -dado que será el encargado de planificar el rumbo de la economía, generar las condiciones para el desarrollo de un mercado interno dinámico y modificar las relaciones argentinas con el mundo- fue necesario otro fenómeno para que se produjera un Estado de bienestar de tipo periférico. Nos referimos al surgimiento de una nueva alianza de clases, como hecho y característica fundamental del Estado durante esta etapa, cuyo mecanismo central es la disputa por reorientar la distribución del ingreso (Tarcus, 1992).

1.2 Principales derivaciones teóricas sobre el concepto Desarrollo

Desde finales de la segunda guerra mundial, disímiles perspectivas teóricas han asociado bienestar con desarrollo. Este vínculo sería producto del equilibrio entre crecimiento económico, un sistema político democrático dado a través de las instituciones del Estado, el respeto por la diversidad cultural y las infinitas y cambiantes demandas de los actores que componen la sociedad civil. Es decir, se trata del mejor uso posible de las capacidades de una nación en contextos democráticos. Pero sobre dicha afirmación anclan hasta el día de hoy acalorados debates en el ámbito de las Ciencias Sociales, sobre todo desde la segunda mitad del siglo XX. Los mismos giran en torno a la necesidad de superar el atraso relativo de ciertas naciones con respecto a otras, a partir de formas concretas de acción económica y no económica para sostener los procesos de desarrollo incipientes. Uno de los debates más importantes en relación a este tema es acerca del rol del Estado y su vínculo con las y los empresarias/os y trabajadoras/es, dado que el crecimiento económico no redonda necesariamente en mejoras en la distribución del ingreso, ni en homogeneidad de la estructura social, es decir, bajos niveles de desigualdad (Santarcángelo, 2017). Buena parte de los teóricos del Desarrollo consideran que para que la productividad y la distribución se encuentren asociadas, la presencia del Estado es fundamental (Ocampo, 2008).

Como señalábamos, el problema del desarrollo ha sido ampliamente estudiado y discutido, en el cual pueden identificarse al menos cinco tipos de respuestas: a) la Teoría del

Desarrollo, tanto entre los teóricos de la dependencia (Cardoso y Faletto, 1969; Furtado, 1966 y 1983) como en el estructuralismo latinoamericano (Prebisch, 1963 [1949]; Paz y Sunkel, 1979), que entienden al subdesarrollo como un fenómeno estructural condicionado por la propia dinámica histórica del sistema capitalista, donde el principal agente para el “cambio estructural” debe ser el Estado-nación. Según los estructuralistas, la intervención estatal incluye el estímulo a la formación de la burguesía nacional como la clase empresaria; b) aquellas teorías que, por el contrario, suponen que es el mercado el que guiará a las naciones hacia el desarrollo, y donde toda intervención política daña la propia movilidad de los agentes económicos para su mejor desempeño (Friedman, 1962; Von Hayek, 1961). Aquí nos encontramos frente a la literatura neoclásica; c) Los neo-institucionalistas -en sus vertientes económicas, culturales y del análisis del sistema político- que, si bien rescatan la importancia de la mutua cooperación entre la intervención estatal y los actores empresarios, le otorgan un peso determinante a la calidad y a los marcos de las instituciones estatales. Las experiencias divergentes entre el declive latinoamericano y el excelente desempeño del sudeste asiático, a partir de los años de 1980, refuerza las reflexiones neo-institucionalistas del problema (Acemoglu y Robinson, 2008; Berger, 1996; Evans, 1996; North, 1994; Hall, 1993; Schneider, 1999; Sikkink y Wolfson, 1993; Skocpol, 1989); d) los autores neoschumpeterianos para quienes el desarrollo se da a través del cambio estructural y éste a partir de la mejora de las capacidades tecnológicas ocurridas gracias a la innovación y la inversión en investigación y desarrollo (Pérez, 2001; Nochteff, 1994). Para esta teoría el Estado es, nuevamente, un actor fundamental; e) los neodesarrollistas y los neoestructuralistas, que según Castaño (2019) surgen en paralelo a la tradición neoschumpeteriana hacia finales de los noventa, desafiando a la hegemonía del neoliberalismo. La CEPAL sufrió una reedición de sí misma en la búsqueda por respuestas que revirtieran el proceso de desindustrialización de las economías latinoamericanas (Castaño, 2019: 54).

Sin lugar a dudas han sido muchos los intentos por acercarse a una definición de Desarrollo. Sin embargo, su condición polisémica (Roig, 2008) no permite contar, en definitiva, con un acuerdo académico y político acerca de su significado. Efectivamente encierra una apreciación positiva que tiene que ver con un *status* a alcanzar y es por esto que

los esfuerzos se realizan en términos de convergencia, dado que habría un estadio que superar para alcanzar niveles de bienestar social ejemplificados en algunos países. No obstante, las miradas hegemónicas sobre el desarrollo no registran la noción de conflicto porque lo presentan como una senda evolutiva ajena a contradicciones sociales. En ese sentido, si bien el desarrollo es tomado como meta política, prácticamente nunca se resolvió el núcleo problemático de las economías capitalistas, al menos en nuestra región: la siempre tensa relación entre el sistema político y el modelo de acumulación (Basualdo, 2010; O'Donnell, 1977; Poulantzas, 1972; Pucciarelli, 1999).

A partir de los años ochenta sobrevino la etapa de las reformas estructurales de cuño neoliberal bajo el Consenso de Washington elaborado en los noventa (Bresser Pereira, 1991; Duménil y Lévy, 2005; Harvey, 2007; Stiglitz, 1998; Williamson, 1996). Esta etapa dejó como saldo profundas crisis económicas y políticas, mercados de trabajo con mayor segmentación y desarticulados del sistema productivo con su correlato en la precariedad y la informalidad, tendales de pobreza e indigencia y altos niveles de desigualdad. De allí la reaparición de los antiguos debates *aggiornados* al presente: el Estado eficiente como condición para el desarrollo (Bárcena, 2010; Bielschowsky, 2009; Bresser Pereira, 2007; CEPAL, 2000 y 2010; Rodrik, 2002; Williamson, 2003; Leiva, 2008, Osorio, 2003) y el resurgimiento de la tradición neo-schumpeteriana que enfatiza sobre otro aspecto medular también considerado por el estructuralismo y el neo-estructuralismo. Nos referimos al dinamismo dado por las innovaciones en materia tecnológica, a través de sistemas nacionales de innovación colocando a las empresas más competitivas en la frontera tecnológica. Se parte del supuesto de que todo Estado que se propusiera reducir las brechas de desigualdad, debería incentivar un sistema científico tecnológico, a través de innovaciones, que produjera posiciones monopólicas transitorias de acuerdo con la misma tradición (Nochteff, 1994: 27).

Sin embargo, Panigo et. al. (2017) plantean una controversia entre el esfuerzo de inversión en I+D y mejorar la calidad de la regulación estatal. Según los autores, en la actualidad existiría un *fetiché* en relación a la idea de innovación, sostenido por el discurso hegemónico alrededor del cual gira el diagnóstico neo-estructuralista/neo-schumpeteriano “construido en torno a la hipótesis de un problema de competitividad que mantiene elevada

la elasticidad ingreso de las importaciones y reduce la capacidad exportadora de nuestras economías” (Panigo et. al., 2017:13). Mientras tanto, se atiende poco a los rasgos regulatorios, desmereciendo la relevancia de detectar las claves institucionales del comercio internacional y del sistema financiero. Es decir, se busca señalar que las instituciones, sus canales regulatorios y el diseño de la política pública son tan importantes como la política en sí misma, hoy muy asociada a los esfuerzos de innovación, para solucionar los problemas de restricción externa que frenan el desarrollo en la región. Por último, Panigo et. al. (2017) demuestran que, en América latina, la inversión en I+D no ha redundado en aumento del bienestar, asociado a la distribución del ingreso, pero también a los capitales sociales, culturales y simbólicos, es decir a la democratización de los accesos a distintos bienes y servicios. De este modo, dejarían de reforzarse las estructuras sociales tradicionales y las brechas de desigualdad se acortarían. Sin embargo, la historia económica nos ha demostrado -con el caso de la industrialización por sustitución de importaciones en el cono sur- que la manera más adecuada de modificar dichas estructuras -con un proceso de movilidad social ascendente y homogeneización de clases- radica en, por un lado, la capacidad del sistema productivo de generar un mercado de trabajo formal y por el otro, modificando la distribución de la riqueza socialmente generada¹.

1.3 Desarrollo desigual: de la marginalidad social a la consolidación de un sector informal urbano

Los ensayos de políticas públicas desarrollistas implementadas en América latina no impactaron en la estructura productiva a imagen y semejanza de los procesos que se dieron en Europa y Estados Unidos, sino que las industrias locales se insertaron en el mercado mundial de manera periférica, dependiente e imitativa y con tecnologías importadas (Nochteff, 1994). Según la literatura estructuralista, este tipo de inserción se produce porque mientras en los países desarrollados los niveles de productividad de las distintas actividades se mantienen homogéneos, en las estructuras productivas subdesarrolladas hay brechas amplias entre los mismos (Canitrot, 1983; Chang 2013; Diamand; 1983; Pinto, 1970;

¹ Para las discusiones sobre el impacto distributivo del sistema tributario local, se recomiendan las lecturas de Gaggero y Rossignolo, 2011; Fernández Felices, Guardarucci y Puig (2016), Gómez Sabaini y Rossignolo (2009).

Prebisch, 1986 [1949]; Salvia, 2015). Por su parte, Pinto (1970) señala que, bajo el modelo de industrialización por sustitución de importaciones, el crecimiento de la industria no ha modernizado al conjunto de la estructura productiva latinoamericana. A su vez y siguiendo a Diamand (1983), dichas economías cuentan históricamente con la existencia de productividades diferentes entre su sector primario -arraigado en la explotación de recursos naturales- y su sector industrial, cuya productividad depende y es una función del grado de desarrollo del país.

Tomando en consideración el desenvolvimiento histórico de los últimos dos siglos, en cuanto a las necesidades y articulaciones promovidas por las economías avanzadas *vis a vis* las latinoamericanas, la heterogeneidad estructural no puede analizarse como una característica circunstancial modificable exclusivamente ni con el crecimiento de la economía en general ni de la industria en particular, sino que nace al calor de las relaciones asimétricas entre los países desarrollados y subdesarrollados (Chang, 2013), que a su vez genera núcleos de centro-periferia en los espacios internos de los Estados nacionales. De acuerdo con el programa original de la CEPAL (Prebisch, 1986 [1949] y 1970) la heterogeneidad estructural opera como un "inhibidor del desarrollo y como condicionante de la viabilidad de los regímenes macroeconómicos. Los patrones de empleo y distribución que se originan a partir de esta estructura, tienden a ser profundamente regresivos" (Salvia et.al., 2015: 134). En ese sentido, las teorías de la segmentación en Estados Unidos y Europa (Harris y Todaro, 1970; Lewis, 1979) nacieron ante la pregunta por el crecimiento de un sector urbano con características que no respondían a las pautas de acumulación de los países desarrollados, denominado "sector informal urbano". Desde este punto de vista, observaron un acelerado crecimiento demográfico en las grandes urbes de la periferia, producto de las migraciones rurales-urbanas, marcando el carácter dual del mercado laboral que daba lugar a un sector moderno (urbano e industrializado) y otro sector tradicional que se configuraba como reservorio de mano de obra, vinculado con inserciones de subsistencia y marginales de los migrantes de dicho sector (Bertranou y Casanova, 2013; Neffa et. al., 2008; OIT, 1972).

Tanto en las primeras versiones del modelo dual (Lewis, 1954 y 1979; Sen, 1967), como en sus reformulaciones posteriores (Fields, 1990; OIT, 1972; Ranis, 2003, Ranis y

Stewart, 1999) se observa un fuerte optimismo en la capacidad de absorción de mano de obra del sector moderno y formal. Se asigna al sector tradicional/rural/de subsistencia e informal un carácter residual, cuya funcionalidad es ser un reservorio de mano de obra permitiendo la subsistencia de las y los trabajadoras/es hasta tanto encuentren un empleo en las actividades modernas (Fernández Massi, 2015: 29) que, por la propia lógica de acumulación, su dinamismo y capacidad de crecimiento, generará los suficientes puestos de trabajo necesarios para absorber a las y los trabajadoras/es del primer sector. De los desarrollos sobre el análisis dualista y el sector informal urbano propuestos surgieron corrientes críticas cuyas tensiones teóricas y metodológicas pueden detectarse incluso en la actualidad (Portes, 2000). Nos referimos al pensamiento histórico-estructuralista, a la perspectiva neo-marxista, y a la mirada liberal. Según un informe elaborado por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de Argentina (MTEySS) en conjunto con el Banco Mundial y el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) (2007), la perspectiva estructuralista visualiza a estas ocupaciones como refugio (empleos autogenerados) resultantes de las dinámicas económicas periféricas (Mezzera, 1987, Monza, 2000, Pok y Lorenzetti, 2004, Tokman, 2000). Se distancian de la OIT-PREALC en la medida en que no consideran al trabajo informal como una característica del capitalismo periférico sino como inherente al sistema en general. Los autores hacen referencia a las formas de utilización de la fuerza de trabajo no institucionalizadas por la vía de dos canales: mediante el contrato directo en términos informales y mediante la subcontratación de la producción o comercialización a distintas empresas, proceso mediante el cual suelen degradarse derechos laborales. Aun así, el foco de análisis está puesto en la informalización como proceso, y no como un sector delimitado, en referencia a las empresas subcontratantes y subcontratadas (Fernández Massi, 2015; Sassen, 1997). La segunda perspectiva, de mayor vinculación con el marxismo, asocia la informalidad con el funcionamiento fuera de los mecanismos regulatorios y, sobre todo, a la relación entre capital y trabajo, acorde con la reestructuración del modo de producción capitalista a escala mundial (Moser, 1978; Portes, et. al., 1989; Portes, 1995). El eje central de la crítica marxista (Leys, 1973 y Breman, 1976) es que la OIT no explicita el marco de dependencia y subordinación en que está inmerso el vínculo entre el sector formal e informal. Los autores ratifican el carácter integral del sistema económico, rechazando las miradas

dicotómicas, prestando particular atención a la articulación entre distintos fragmentos del mismo. La tercera vertiente, de corte liberal, también asocia la informalidad laboral con las actividades que se desarrollan por fuera del marco regulatorio pero cuya naturaleza responde a la excesiva intervención del Estado en la economía (De Soto, 1987). En la definición de De Soto (1987), la informalidad está dada por el carácter jurídico en que se insertan las actividades comerciales y productivas. El problema fundamental según el autor es la fuerte regulación estatal que, con sus normativas y exigencias burocráticas, no hacen más que desincentivar toda intención del empresario, comerciante o productor de registrar su firma o negocio.

2. Abordajes de la Precariedad como concepto novedoso y como proceso condicionante de la inserción laboral

Si durante el régimen de acumulación fordista el trabajo como relación social (Gorz, 1995; Méda, 1995) funcionaba como mecanismo de integración poblacional, a partir de empleos estables, con remuneraciones y cobertura social adecuadas, con la crisis de la sociedad salarial (Castel, 1997; Paugam, 2000), el mismo comienza a funcionar como correa de transmisión de la fragmentación del tejido social, donde opera un pasaje de la integración y oportunidad de movilidad social ascendente a una inserción precaria que no garantiza la salida de la pobreza. Las actividades laborales en su conjunto resultantes de la mencionada crisis (ya sea bajo la forma de empleos o trabajos), fruto de la aplicación de modelos de flexibilización organizacional y productiva, demuestran que la real unidad del capital con el trabajo no es la forma asalariada, sino la explotación de la fuerza de trabajo (Antunes, 2009). En la etapa actual, esto tiene como resultados la convivencia de distintas formas de ocupación desvinculadas de las garantías y derechos existentes. Aun llamándolo relación asalariada, su composición ha cambiado, siendo que los derechos se perdieron para una parte importante de las y los trabajadoras/es, los límites del capital se desdibujaron, ampliándose hacia distintas formas de inestabilidad e incertidumbre laboral. Más precisamente, el proceso de metamorfosis del trabajo en América latina se caracteriza por la profundización de la flexibilización laboral en el mercado formal y la radicalización de la lógica empresarial,

eliminando las regulaciones laborales y contractuales preexistentes sobre la relación capital-salario-trabajo (Antunes, 2009). Ahora bien, como afirmábamos, esta triada es tan solo un momento en la amplia historia de la relación entre capital y trabajo. La forma asalariada no debe esconder que la sustancia intrínseca a dicha relación es la explotación. En ese mismo sentido, a partir de una teoría social del trabajo para la región, De La Garza (2012) propone pensar a la Precariedad laboral en el crisol del concepto Trabajo, considerando que el mismo se ha ampliado hacia nuevas formas y relaciones, de mayor precariedad e informalización, lo que a su vez debe considerar la conformación de una subjetividad específica como mediación entre estructura y acción. Desde otra óptica, para analizar la historia reciente sobre los cambios ocurridos en las formas de trabajar es necesario explicar que la existencia de un sector informal urbano y el fenómeno de la precariedad laboral -como estrategia de ajuste del capital sobre el trabajo- responden necesariamente al funcionamiento de la estructura productiva y a las manifestaciones concretas de un tipo de desarrollo, en nuestro caso periférico y por lo tanto trunco (Nochteff, 1994).

2.1 Los años setenta: un nuevo hito en la degradación de la condición asalariada

En sus orígenes, durante la década del setenta, el desarrollo conceptual de Trabajo Precario fue fundado por la escuela francesa de Sociología del Trabajo que, en fluido diálogo con la escuela de la Regulación (Boyer, 1989) comenzó a preguntarse por ciertos rasgos novedosos en la relación asalariada clásica. Dicha categoría nació para designar situaciones laborales “atípicas”, al margen de la norma de trabajo y empleo (Bouffartigue y Busso, 2010). La complejidad de la precariedad es entendida como consecuencia de los cambios en el patrón de acumulación capitalista y como parte de una respuesta del capital a la reorganización de la producción y desregulación de las instituciones laborales. Sin embargo, este enfoque le cabe principalmente a Europa, en donde precariedad explica un fenómeno que es consecuencia de la reestructuración productiva, visible con el surgimiento de la temporalidad, inestabilidad e inseguridad en el puesto -entre algunas transformaciones detectadas-, que dan cuenta del crecimiento y consolidación de inserciones laborales endebles (Guilbert, et.al., 1970, Linhart, 1978; Magaud, 1974).

En América latina, en cambio, según Portes y Benton (1987), la precariedad laboral se encuentra incorporada en la dinámica del sector informal, por las características de las economías de estos países donde es incorrecto hablar de trabajo típico en el sentido legalista. Ahora bien, el concepto de Precariedad cobra autonomía ante los límites explicativos de Sector Informal Urbano, es decir, cuando las relaciones laborales también empiezan a deteriorarse en el sector moderno de la economía, debido a la falta de cumplimiento con las regulaciones, provocando una novedosa segmentación en estratos de trabajadoras/es. En los años ochenta la corriente francesa previamente identificada confluyó con el análisis germinal de los *nuevos estudios laborales* en América latina (De La Garza Toledo, 2016; Pok y Lorenzetti, 2007; Giosa Zuazua et. al., 2017; Feldman y Galín 1990). Estos se originan, en nuestra región principalmente, por la necesidad analítica frente a las limitaciones de los marcos teóricos del SIU, para explicar la degradación de la condición asalariada por parte de las empresas del sector moderno. Pero también debido a la emergencia de nociones tales como gestión empresarial de los recursos humanos (*management*), flexibilidad laboral y competitividad, las Ciencias Sociales focalizaron sus investigaciones en el problema de la reestructuración productiva, entre los cuales se distinguen aquellos que vieron mejoras en la calidad de las relaciones laborales (De Soto, 1987; Albizu Gallastegi y Landeta Rodriguez, 2001) y otros, más pesimistas, que sospecharon que dichas reformas traerían aumento de la precarización y consolidación de la misma en un segmento de la fuerza de trabajo (Beccaria et.al., 2000; Marshall, 2011; Tokman, 2000; De la Garza Toledo, 2016).

La proliferación de análisis sobre un concepto polisémico como Precariedad, requiere ordenar el amplio espectro de sus estudios. En ese sentido, siguiendo a Adamini (2014) pueden encontrarse inscriptos en al menos dos perspectivas teóricas. Por una parte, la perspectiva jurídico-institucional y por otra la perspectiva sociológica, de la que se derivan dos tipos de análisis, el neo-durkheimniano y el neo-marxista.

2.2 El abordaje jurídico-institucional del proceso de precarización de las relaciones laborales

Como adelantábamos, la noción de Sector Informal Urbano cuenta con la dificultad o, mejor dicho, la imposibilidad de captar la evasión de normas del derecho laboral en

establecimientos formales, dado que refiere a una situación de evasión fiscal y tributaria independientemente de la cuestión salarial, aunque considerablemente unida a la misma. Por esta razón, en esta tesis buscamos otorgarle un lugar de mayor relevancia a la inserción laboral que puede ser precaria independientemente de las condiciones de la firma. Como definición desde la perspectiva legalista, la precariedad refiere a la negación parcial o total de garantías asociadas al derecho laboral, es decir que van más allá de la rama de actividad y del tipo de sector (formal o informal). Este concepto se identifica con una inserción laboral endeble de las y los trabajadoras/es asalariadas/os y refiere a una característica propia de los puestos de trabajo y no a un sector del aparato productivo (MTEySS-BCO MUNDIAL-INDEC, 2007: 24). Más precisamente, la conducta de la precariedad asociada con este abordaje es la que se encuentra alojada en el derecho, vía la ruptura del binomio seguridad jurídica-dependencia económica. Como adelantamos en la Introducción, con dicha construcción conceptual buscamos sintetizar lo que significó el cambio del paradigma históricamente situado en la posguerra, donde el acuerdo fundamental de la relación entre capital y trabajo se sostenía en la subordinación y dependencia a cambio de seguridad, ingresos con mayor capacidad adquisitiva y colectivización de las protecciones sociales. La transformación productiva, al quebrar dicho binomio, legalizó la negación del contrato de trabajo y la reemplazó por el derecho comercial. Poblete (2013) y Novick (2010) llaman a este proceso *deslaborización de las relaciones asalariadas*. Dicho proceso apela a la “zona gris” de los procedimientos legales (Poblete, 2013) en donde las normativas comerciales ganan terreno por sobre las laborales de manera no solo legal sino también legítima. Efectivamente, Argentina se encuentra frente a una proliferación de formas de ocupación que van desde el respeto a las garantías y derechos dados por el trabajo asalariado hasta el ocultamiento de relaciones laborales.

2.3 *La perspectiva neo-durkheimniana*

Nuevamente en Francia, a partir de algunas interpretaciones (Bourdieu, 1998; Castel, 1997; Paugam, 2000) puede visualizarse una dualidad entre la dimensión objetiva dada por la condición estructural y una dimensión subjetiva referida a la internalización de los procesos que promovieron una mayor docilidad del sujeto trabajador. Dado que estas

investigaciones se enmarcan en la perspectiva organicista-durkheimniana, el análisis sobre el trabajo debe ser entendido en tanto función social y factor de integración.

La potencialidad de la acción colectiva se pone en riesgo frente a la dualidad mencionada, al identificar la precariedad en el desdoblamiento entre malestar y satisfacción en y con el trabajo (Paugam, 2000; 2012). En esos términos y como proceso en curso, Paugam (2012) distingue dos aspectos que la precariedad va erosionando, que son la protección y el reconocimiento. Ahora bien, este autor reflexiona en torno a los movimientos del orden social, como generador de diferentes tipos de vínculos en función de las formas de protección y reconocimiento que generan. A los objetivos de esta tesis, el vínculo que interesa -aun ligado a los otros- es el de participación orgánica, en donde las formas de protección se dan a partir del empleo estable, con la forma contractual establecida; y las formas de reconocimiento que se dan a partir de la reafirmación positiva por el trabajo y su estima social. El autor desarrolló sus investigaciones en torno a un tipo ideal de integración profesional basado en la doble seguridad de reconocimiento material y simbólico del trabajo y de la protección social que deriva en el empleo como forma histórica del trabajo. Como contrapunto se encuentran la crítica filosófica de Méda (1995), quien afirma junto a la tradición neo-durkheimniana, que el empleo ha sido el elemento ineludible de la integración social durante el siglo XX, más específicamente del periodo 1945-1975, pero no así el concepto de trabajo, que puede ser entendido -con consecuencias importantes en la aprehensión del fenómeno- como una categoría antropológica o socio-histórica. Con respecto a la primera refiere al centro y fundamento del vínculo social, creador de valor y refuerza la condición de seres sociales. Ahora bien, como categoría socio-histórica la autora señala que el origen y conservación de vínculos sociales y económicos difundidos por el trabajo empieza a desarrollarse recién en el siglo XVIII (lo mismo que el intercambio económico) y que las funciones que hoy desempeña el trabajo en nuestras sociedades, en otras épocas las cumplían otros sistemas (Méda, 1995: 27). Esto permite matizar afirmaciones generalistas acerca de que en todas las épocas el trabajo supuso un principio activo en la formación de la sociedad (Antunes, 2009). Esta mirada antropológica del trabajo encuentra límites específicos en la medida en que se estructura un contexto histórico puntual, por el cual se produce y genera el trabajo en su forma asalariada.

Como señalábamos previamente, la precariedad para esta perspectiva sociológica es entendida a partir de dos dimensiones. En relación al empleo, es ausencia de protecciones sociales, concretamente a partir de la crisis del Estado de bienestar y por tanto de su forma societaria específica que es la sociedad salarial. En relación al trabajo, a partir de la falta de reconocimiento de este, por estar mal retribuido y débilmente reconocido por las empresas. En América latina podría afirmarse que está débilmente reconocido por la estructura productiva y por tanto en una posición inferior en la estructura social.

La precariedad entonces, se entiende en el empleo por la falta de protección social y remite a la solidaridad como función elemental del vínculo social. En la medida en que las instituciones sociales de protección se debilitan y se cuestionan, los individuos con mayor capacidad económica generan estrategias de protección complementarias en su esfera privada (Paugam, 2012: 11), lo que redundará en un visible proceso de desigualdad social.

Ahora bien, el proceso de ruptura de los vínculos sociales abordado desde la óptica europea difícilmente pueda colaborar en una correcta comprensión del fenómeno en América latina o específicamente en Argentina. Por eso es importante considerar la óptica del estructuralismo latinoamericano, porque permite visualizar al sector informal urbano y a los rasgos de la heterogeneidad estructural que provocan una fuerte segmentación del mercado de trabajo. De todos modos, como la precarización en América latina es una frontera incierta entre el trabajo y la desocupación (Antunes, 2003), si se toma el fenómeno del desempleo masivo que Paugam (2000) analiza y la inserción informal en el trabajo en América latina, pueden trazarse paralelos, porque si bien cada autor de esta corriente es tributario de sus propios conceptos desarrollados, la misma se inscribe en el análisis del empleo y el trabajo como dimensiones de una problemática mayor que es la crisis de vínculos orgánicos a partir de la precariedad, sintetizada en una integración incierta dada por el desamparo.

2.4 La perspectiva neo-marxista

Por su parte un conjunto de investigaciones marxistas tanto en Estados Unidos como en Inglaterra, dieron como resultados una serie de críticas sobre los cambios en los regímenes de producción fabril y alertaron sobre los peligros de algunas teorías del Estado que no

vinculan sus intervenciones con los cambios y demandas de esta nueva fase del desarrollo capitalista (Burawoy, 1983). Las investigaciones marxistas sobre nuevas formas de organización del trabajo resultaron fundantes para captar lo que algunos años más tarde Gorz (1995) denominaría la *metamorfosis del trabajo*, como consecuencia de los cambios en los procesos productivos, profundizando la degradación de las calificaciones y empeorando la calidad de la vida laboral². En este contexto, Braverman (1974) recuperó la perspectiva que Marx había desarrollado en el análisis de *El capital* (García Calavia, 1999). Ante las transformaciones de los procesos de trabajo este autor reinició el debate sobre estrategias patronales de control del trabajo, la degradación de las calificaciones y la resistencia de los trabajadores a esas estrategias. Su hipótesis principal es que las relaciones sociales entre la dirección de la empresa y las y los trabajadoras/es están condicionadas por pujas de tipo ideológico y por el poder de clase, y no tanto por una necesidad de adaptación a las nuevas tecnologías. En síntesis, las obras de Braverman (1974) y Burawoy (1983) serán determinantes en la Sociología del Trabajo y entre los estudios marxistas al interior de las Ciencias Sociales, y para quienes estén interesados en estudiar las transformaciones del trabajo en el capitalismo, a partir de la década de los ochenta.

Análisis más recientes desde esta perspectiva (Antunes, 2009; Julián, 2017) reconocen una ya instalada morfología del trabajo, comprendida a partir de su polisemia, lo que les permite explicar la variedad y heterogeneidad de las inserciones en la ocupación. Lo que a su vez da cuenta de las desigualdades al interior del mundo trabajador.

Los análisis neos-marxistas también reconocen el despliegue de la crisis de la sociedad salarial, pero otorgándole importancia crítica a la crisis capitalista de 1973. Vasapollo (2004) retoma algunos de los hitos fundantes del cambio al interior del patrón de crecimiento global, puntualmente de lo que fue la desarticulación de la organización industrial:

1. intensificación de la innovación tecnológica y magnificación de modelos de automatización,

² Dentro de las investigaciones socio-históricas de cuño marxista, un antecedente fundamental de la izquierda inglesa es el trabajo de E. P. Thompson *La formación histórica de la clase obrera en Inglaterra* (1963).

2. descentralización productiva,
3. adquisición y fusión de empresas,
4. aceleración de los tiempos de rotación del capital.

El autor retoma estos puntos para indicar que las transformaciones se acoplan a un cambio en el sistema estatal-institucional, en la línea de Burawoy (1983). Para transformar la dinámica del ciclo productivo, fue necesario modificar la forma de relacionarse con la fuerza de trabajo y de cambiar las dinámicas espaciales de la producción. Esto último se produjo vía cambios en el Estado, desarrollando una nueva ideología de la acumulación. Vasapollo (2004) afirma que la supuesta rigidez fordista debió transformarse en flexibilidad de:

1. los procesos productivos, en la venta de las empresas públicas y el surgimiento de las CGV a la par de un proceso inédito de concentración y centralización;
2. los mercados de trabajo, con la ruptura en la organización del movimiento obrero, la deslegitimidad y debilidad de los sindicatos, desembocando en la desprotección social, la pobreza y la inserción diferencial de los trabajadores en el ámbito productivo y de servicios
3. de la demanda posible a partir del Toyotismo.

A partir de los años noventa empezaron a condensarse las consecuencias de ese cambio en la dinámica de la acumulación con efectos negativos sobre los salarios reales, el empeoramiento inédito de las condiciones laborales y una profundización de la desigualdad en la captación de la renta y por tanto de las condiciones de vida.

El posfordismo, según Vasapollo (2004; 2005) es la fase de acumulación flexible basada en la completa reorganización y cambio de reglamentación del sistema financiero mundial. Si bien la mundialización de los intercambios ha sido una condición histórica del desarrollo capitalista, cobró una nueva particularidad a partir de un cambio clave en las operaciones del capital, que pasó de la forma industrial a la forma financiera.

Por su parte, Véjar (2017) distingue precariedad a partir de tres dimensiones que vale la pena referir por el aporte al campo de los análisis sobre precariedad, desde una óptica neo-marxista:

1. la dimensión político-espacial, que refiere a la precariedad en tanto faltas, desprotecciones e incertidumbres, que son a su vez los fundamentos para el éxito neoliberal. Según el autor, la crisis del neoliberalismo de principios de siglo XXI en nuestra región permitió el surgimiento de prácticas que él llama posneoliberales, en referencia a los gobiernos “nacionales y populares”, con fuertes críticas a las condiciones de explotación y en la búsqueda por revertir la desregulación laboral. Sin embargo, el cuestionamiento no fue ni es la explotación en sí misma, lo que produce desde el Estado -pero también desde la sociedad civil- una nueva narrativa sobre el trabajo concreto, pero nunca sobre el trabajo abstracto. Esto sería constitutivo de la matriz ideológica de corte “populista” que pendula entre el aseguramiento de legitimidad (en la renovación de reconocimientos de derechos y en un discurso de las garantías) y un ejercicio de poder político que descansa en la incuestionable condición intrínseca del capital: la necesidad de una cada vez mayor explotación de la fuerza de trabajo;
2. la dimensión cultural-epistemológica, en un esfuerzo por formular una teoría intermedia a partir del concepto de precariedad. Se trata de una búsqueda, plantea el autor, por despegarse de los cánones eurocentristas y neocoloniales, visualizados bajo categorías morales (trabajo decente y trabajo digno) del trabajo normado.
3. la dimensión económico-sociológica, en donde la precariedad es entendida como concepto subsumido al interior del debate sobre informalidad y sector informal. Esto ha generado desacoples conceptuales entre los interlocutores lo que ha dado en limitaciones para la construcción de una Teoría Latinoamericana del Trabajo.

En consonancia con De la Garza Toledo (2016), los últimos dos puntos se conectan en el desafío por construir una teoría social de la precariedad. Esta tarea científica cobra valor ante las vivencias extendidas de formas cada vez más precarias y flexibles de trabajo, que de acuerdo con Antunes (2009) reconfiguraron la cartografía del trabajo en forma radical. Como

señalamos al comienzo, la precariedad solo es entendible en su complejidad como síntoma de los cambios y limitaciones del patrón periférico de acumulación capitalista. Tomando a Antunes (2009) como un posible referente de la perspectiva neo-marxista entendemos que la actualidad experimenta una nueva morfología del trabajo en la era de la precariedad estructural, es decir, de nuevas modalidades de explotación del trabajo, a partir, por caso, del emprendedorismo, como forma oculta de trabajo asalariado, subordinado, precarizado, inestable y mal llamado autónomo. A diferencia de la perspectiva anterior, la raigambre marxista asocia este fenómeno con el proceso de extranjerización del capital y su inédita concentración y centralización. Por tanto, el objetivo sería lograr salarios más bajos, dado que estos se han vuelto costos de explotación y no ya un factor de dinamización del mercado interno.

3. Actualidad de la inserción laboral endeble: garantías formales para una estructura social fragmentada

3.1 El trabajo: de la integración social hacia la estratificación

En esta tesis partimos de reconocer que la reconfiguración de los sentidos del trabajo redundó en un notorio pasaje desde la integración social hacia la fragmentación (Burchardt, 2017). Esta afirmación refiere a los cambios operados en la matriz económica global que a partir de 1973 transformaron la relación entre capital y trabajo. Durante treinta años, desde la posguerra y mediados por los acuerdos de Bretton Woods, las políticas públicas de los países occidentales capitalistas se ordenaron detrás de la noción de empleo como nave insignia de la estructura social, es decir como el principal eje ordenador de la sociedad. La relación asalariada clásica permitió que la conflictividad social se canalizara a través de políticas de ampliación en el acceso a los bienes del Estado, disponibles de manera pública, y sostenidos gracias a la compleja arquitectura de los regímenes de seguridad social. En su doble condición de receptor de derechos -como ciudadana/o y como trabajador/a- el sujeto era abastecido por un conjunto de significancias que lejos de ser abstracciones garantizaban una materialidad muy concreta. Por caso, podemos referirnos a la batería de derechos

laborales, a la estabilidad³ y al poder adquisitivo del salario; esto último permitió una nueva modalidad del sujeto asociado al consumo masivo. Sin embargo, la integración entre distintos segmentos sociales no solo se manifestó en la forma de salarios que paulatinamente iban ganando participación en el ingreso total, sino que se manifestaba en el acceso a otro tipo de derechos sociales, a habitar espacios e instituciones públicas y a alcanzar una mayor variedad y complejidad de bienes culturales. Estos espacios de inserción son entendidos como factores de integración social, es decir, permiten una mayor cercanía entre las distintas clases sociales urbanas. Así, el conflicto social inherente al sistema capitalista, quedaba mitigado por las instituciones asociadas al trabajo asalariado.

Este proceso se modificó sustancialmente debido a la transformación en la gubernamentalidad, que mutó hacia la matriz neoliberal. En la actualidad ambas racionalidades de gobierno se disputan legitimidad hacia el interior de los estados nacionales, aunque el neoliberalismo haya desarticulado desde el Estado mismo sus propias capacidades⁴. La crisis del mercado interno y su consecuente incapacidad por mantener el poder adquisitivo del salario terminó por quebrar el proceso de integración social previamente referido, provocando su fragmentación. La misma se visibiliza a partir del aumento de la pobreza, el deterioro generalizado de las condiciones de trabajo y el ensanchamiento de la brecha entre los sectores de mayores y menores ingresos. De hecho, el impacto de las reformas estructurales de los años noventa supuso un crecimiento de la brecha entre los más ricos y los más pobres. Mientras que en 1991 los ingresos familiares del 10% más rico de la población eran 21 veces mayores que los del 10% más pobre, en 1999 los primeros eran 31 veces superiores a los segundos (Luzzi y del Cueto, 2019: 246). Pero la

³ La estabilidad no solo del puesto de trabajo sino de la movilidad social, es decir de la trayectoria de vida. Hasta los años setenta nuestro país se caracterizó por contar con trayectorias de movilidad social ascendente de largo plazo (Dalle, 2016). Esta tendencia cambió drásticamente desde los años ochenta -aún más desde los noventa- donde el tipo de movilidad mutó a descendente por efecto del empobrecimiento de un sector de las capas medias, generando “la nueva pobreza”. Sin embargo, desde la salida de la Convertibilidad, como bien explican Kessler 2011 y Luzzi y del Cueto, 2019, se observa otro fenómeno, que complejiza los análisis de movilidad social. Los cambios registrados entre 2003 y 2013 permiten confirmar que, lo que en su momento pudo ser observado como trayectorias descendentes, en el largo plazo se configura más bien como trayectorias inestables (Luzzi y del Cueto, 2019: 255).

⁴ La efectividad de las racionalidades de gobierno no radica exclusivamente en las esferas del Estado, sino que se generan, reproducen, legitiman y adaptan “desde abajo” (Gago, 2014). Volveremos sobre esto en el capítulo cinco.

fragmentación también opera en la segregación urbana⁵ y en la intensificación de la desigualdad a través del acceso diferencial a los consumos. Un ejemplo elocuente es el *boom* inmobiliario de construcción de *countries* y barrios cerrados como arquetipos de la fragmentación. Estos “tipos urbanos” visibilizaron la consolidación de una estructura social más rígida y jerárquica (Luzzi y del Cueto, 2019: 243-256).

En las páginas que siguen dejaremos planteadas las orientaciones teóricas que nos acompañarán a lo largo de la tesis. El esfuerzo por sintetizar un diálogo conceptual entre teorías sobre estructura económica y aquellas sobre instituciones asociadas al trabajo, se funda en la convicción de que puede existir articulación teórica dado que ambos grandes corpus teóricos se detienen a analizar de qué manera se reorganiza constantemente la noción de Trabajo, eje central en esta tesis. Dentro de la primera corriente podemos encontrar lo que desde un principio se consideró como columna vertebral de los estudios sobre heterogeneidad estructural. Nos referimos a las teorías clásicas sobre desarrollo y subdesarrollo (Dorfman, 1992; Furtado, 1966; Gerschenkron, 1968; Hirschman, 1987; Seers, 1967, Paz y Sunkel, 1979), al estructuralismo latinoamericano (Diamand, 1972 y 1983; Furtado, 1966; Salvia y Lindemboin, 2015; Pinto, 1970; Prebisch, 1986 [1949]; Ramírez Gómez, 1966; Rodríguez, 2001) y a las referencias que desde esta perspectiva se derivan sobre las formas de utilización de la fuerza de trabajo no institucionalizadas (PREALC, 1978; Souza, 1980; Tokman, 2000 OIT, 1993; Bertranou y Casanova, 2013; Neffa et. al., 2008; OIT, 1972; Mezzera, 1987; Monza, 2000; Pok y Lorenzetti, 2004, Tokman, 2000). Sobre estos análisis se fundan los estudios sobre segmentación productiva y mercados de trabajo diferenciados y son de gran utilidad para indagar acerca de las características del perfil del empleo demandado por la matriz productiva.

Puede considerarse también otra caracterización general, complementaria de estas miradas, que afirma que el uso de la fuerza de trabajo se corresponde con un modo de apropiación de los excedentes económicos resaltando su carácter histórico y su articulación con el modelo de acumulación (Boyer, 1989). Dicha noción es constitutiva de la Teoría de la

⁵ Al respecto puede considerarse el boom inmobiliario de construcción de *countries* y barrios cerrados como arquetipos de una manifestación positiva de la fragmentación. Estos “tipos urbanos” visibilizaron la consolidación de una estructura social más rígida y jerárquica (Luzzi y del Cueto, 2019: 256).

Regulación y es ineludible en los análisis sobre estructura productiva y mercado de trabajo. Un régimen de acumulación representa “un conjunto de regularidades que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación del capital, es decir que permita reabsorber o posponer las distorsiones y desequilibrios que nacen permanentemente del mismo proceso” (Boyer, 1989: 59). Para esto se elaboran criterios para definir un patrón social específico de acumulación y sus mutaciones estructurales. De este modo, el concepto de matriz distributiva permite comprender al conjunto de las relaciones sociales sobre las que se asientan los procesos de producción y de trabajo en un momento determinado (Boyer, 1989). El Regulacionismo explica el desacople entre estructura económica e instituciones laborales a partir de los distintos modos de regulación, que quedan expresados en formas institucionales reproductoras de regularidades económicas. Queda delimitada una matriz de relaciones definida por un tipo de relación salarial, una forma particular de competencia, un tipo de intervención del Estado y una determinada adhesión al régimen internacional. Si bien resulta fundamental considerar los esfuerzos explicativos de la Teoría de la Regulación -por delimitar la racionalidad de los fenómenos- las explicaciones sobre la distancia entre norma y regulación no pueden expresarse únicamente por el lado de los condicionamientos estructurales (con efectos en el diseño de un tipo particular de instituciones), sino que se trata de una tensión siempre irresuelta entre aspectos sociales y jurídicos -por lo tanto, relacional y situacional- que tiene que ver con la posibilidad de no cumplir con las reglamentaciones existentes.

La segunda corriente considerada habilita otra dimensión del fenómeno, asociada a las expresiones de las transformaciones, en este caso del empleo y el trabajo. La Sociología del Trabajo es fructífera en la medida en que resalta dos aspectos relevantes para este análisis. Por un lado, que las formas múltiples de contratación pueden ser sostenidas gracias a tipos de contratos entre las y los trabajadoras/es y las empresas que no solo tienen efectos sobre el incumplimiento de las regulaciones propias de la sociedad salarial clásica, sino sobre la profundización del esquema de desigualdad estructural vigente Y, por otra parte, que busca la especificidad de aquello que con demasiada generalidad llamamos *mercado de trabajo*, optando por la referencia a una construcción social e histórica de la ocupación (De La Garza Toledo, 2012) que involucra no solo a las y los asalariadas/os sino a la compra-venta de

fuerza de trabajo en general, visualizando la desarticulación que previamente mencionábamos, referida a las garantías que había conquistado el trabajo en la medida que tomó la forma específica del empleo. Dicha desarticulación deriva en la búsqueda de fuentes de ingreso no directamente demandadas por el mercado, y mucho menos bajo la forma asalariada -las tareas del cuidado, la pequeña obra pública, la venta ambulante, el arte callejero- pero que siguen inscriptas en una relación de explotación. Por lo tanto, se acude a la Sociología del Trabajo frente a la necesidad de definir con mayor precisión analítica al sujeto sobre el cual buscamos realizar nuestras indagaciones, comprender las consecuencias sociales de los fenómenos abordados y las nuevas tensiones entre el alcance de las regulaciones disponibles y las normas sociales que efectivamente operan (Abal Medina, 2014; Castel, 1997; De la Garza Toledo, 2016; Diana Menéndez, 2010 y 2019; Gorz, 1995; Linhart, 2014; Meda, 1995; Poblete, 2013).

El proceso de fragmentación social existente es efecto de que los principales sectores productivos, entendido esto como el acuerdo entre el capital y el trabajo, comenzaron a perder paulatinamente su capacidad de integración social de la población trabajadora. Detrás de esta afirmación existen determinantes socio-históricos que tienen como consecuencia que, aun ante una recuperación de las lógicas productivas frente a las especulativas/financieras y un Estado con un (parcial) enfoque neo-desarrollista, exista una importante debilidad en la implementación efectiva de las regulaciones laborales existentes.

3.2 La ruptura del binomio seguridad jurídica-dependencia económica

Recordemos que con dicho concepto buscamos referirnos a un proceso que va desde el sector empresario hacia el sector del trabajo y que implica la ausencia de respeto total o parcial por el amparo que otorgan los esquemas de regulaciones laborales de nuestro país. Como correlato, la pérdida de derechos laborales redunda en que las mismas tareas que las y los trabajadoras/es realizaban en el marco de la legislación laboral ahora sean entendidas a partir del derecho comercial.

El proceso de reformulación de relaciones salariales opacas pivotea sobre la dependencia económica de las y los trabajadoras/es, otorgándoles un lugar de alta

vulnerabilidad al hallarse por fuera del derecho laboral y, por lo tanto, de las protecciones que rigen para el conjunto de las y los trabajadoras/es formales. Las indagaciones acerca del perfil del empleo demandado por la matriz productiva en la actualidad serán contempladas desde los dos aspectos que esta tesis busca trabajar: por un lado, la consolidación del SIU como segmento poblacional que realiza tareas con baja acumulación de capital, pero con vínculos necesarios para la reproducción del sistema capitalista. Por el otro, a raíz de las nuevas formas de gestión de la mano de obra (la flexibilización) aparecen las formas precarias de contratación, que al mismo tiempo sirven para explicar lo que SIU no puede: la contratación (no registrada, amparada por el derecho comercial pero no laboral) en el marco del sector formal. De este modo se reconfigura el lugar del mercado de trabajo que pasó de ser el canal de la integración social y la posibilidad de la movilidad social ascendente, hacia la consolidación como primer estratificador⁶, es decir al enfrentamiento entre tipos de sujetos trabajadores (Burchardt, 2017).

El crecimiento económico de la periferia latinoamericana se manifiesta de manera desigual entre sectores y tipos de empresas, por lo que el descenso de la informalidad y de la precariedad laboral también se produce de manera desigual. De este modo, se entremezclan en la trama productiva sectores formales con alta registración laboral -generalmente actividades con productividad del trabajo alta- y actividades con importante rezago productivo pero demandante en mano de obra, que logran operar gracias a precarias condiciones de trabajo (Balza, 2017; Graña, 2013; Graña y Kennedy, 2010; Kennedy, 2014). En cuanto al análisis de las formas de contratación múltiples, estas se sostienen gracias a tipos de contratos entre las y los trabajadores y las empresas que van más allá del marco normativo de la sociedad salarial clásica. El derecho laboral asociado al modelo fordista de producción, no permite regular ni proteger a los sujetos que se encuentran en lo que Poblete (2013) denomina “zona gris de la normativa”. Se trata de aquellas relaciones de trabajo que

⁶ Este proceso de estratificación que se da como consecuencia de las inserciones ocupacionales diferenciales, produce la paulatina pérdida de la movilidad social intergeneracional de larga distancia, aquella que describía las trayectorias de los hijos de la clase obrera que llegaban a ocupar posiciones de clase media (Luzzi y Del Cueto, 2019: 255). Si bien como señalábamos previamente, la movilidad social puede ser inestable, descendente o ascendente, Dalle (2011) demuestra que, en la actualidad, si bien para una persona nacida en los sectores populares es muy difícil alcanzar posiciones de prestigio, puede aspirar a una ocupación mejor que la de sus padres, pero se trata de movimientos de corto alcance (Kessler, 2011: 29).

se desarrollan dentro de las reglas comerciales y no laborales, y por lo tanto no son ilegales, pero no se corresponden con el modelo estandarizado de trabajo asalariado dominante durante el período de industrialización entre la segunda posguerra y comienzos de la década de 1970. Siguiendo esta línea de indagaciones, resulta de utilidad adicionar al análisis los distintos tipos de contratos laborales, porque permiten realizar un aporte al debate en torno a las relaciones laborales y a los regímenes de seguridad social inscriptos en este tipo de relaciones. Los contratos y la fortaleza o debilidad de los regímenes de seguridad social permiten ver la heterogeneidad de formas de ocupación, y por tanto la fragmentación del mundo del trabajo (Poblete, 2013). Por caso, los destinatarios del régimen del Monotributo⁷ son múltiples, pero suelen encontrarse entre las y los asalariadas/os de microempresas ubicadas/os en los sectores de menor productividad de la economía, las y los trabajadoras/es independientes con bajos ingresos, ya sean propietarias/os de empresas o cuentapropistas y las y los trabajadoras/es estatales (Barrera y Storti, 2010; Diana Menéndez, 2010; Heredia y Poblete, 2013). No obstante, este sistema al estar enfocado desde la perspectiva impositiva, y al agrupar a una heterogeneidad de situaciones laborales disímiles, invisibiliza la precariedad y por tanto la dependencia económica pierde su carácter problemático.

La ambigüedad de las relaciones contractuales resulta doblemente perniciosa para el sujeto trabajador porque el vínculo no es reconocido por el derecho laboral como trabajo asalariado, pero sobrevive gracias a la dependencia económica. Como señala Poblete (2013) la combinación de independencia formal -registro como trabajador/a autónomo/a- y dependencia económica respecto de un dador de trabajo, en el marco de la regulación vigente,

⁷ El régimen simplificado para pequeños contribuyentes, conocido como Monotributo, fue creado en la República Argentina en el año 1998 mediante la Ley 24.977. El régimen consiste en un impuesto único de cuota fija mensual que reemplaza en un solo pago al Impuesto a las Ganancias y al Valor Agregado al que se adiciona las cotizaciones de Seguridad Social y Obra Social (Salim y D'Angela, 2006). En cambio, otra modalidad para pequeños contribuyentes entró en vigencia a mediados de 2004 bajo el nombre de Monotributo Social, pero durante varios años se mantuvo en muy bajos niveles de adhesión. Según Abal Medina (2013) a partir de declaraciones de funcionarios del Ministerio de Desarrollo Social, un crecimiento exponencial de los inscriptos a partir de 2009, alcanzando la cifra de 350.000 monotributistas sociales a fines de 2010 (Abal Medina, 2013: 371). El M.S. es un régimen tributario optativo para personas con una única actividad económica, de no más de tres integrantes. También son adjudicatarias las personas asociadas en forma cooperativa con no más de seis integrantes. Esta intervención se dirigió a brindar algún tipo de cobertura a los hogares con trabajadores del sector informal urbano. Un mayor desarrollo de este segmento se encuentra en el capítulo cinco. Información disponible en: <http://www.desarrollosocial.gob.ar/wp-content/uploads/2018/04/Preguntas-Frecuentes.pdf>

fomenta la vulnerabilidad del sujeto trabajador por su exposición a percibir salarios considerablemente más bajos y porque asume todos los riesgos de la relación contractual y no goza de los derechos de la seguridad social.

A modo de síntesis: el trabajo como inscripción en la estructura social

Para la comprensión sobre el mundo del trabajo es necesario tener presente la diversidad de formas de ocupación asalariadas y no asalariadas, las características y demandas a la población trabajadora, las condiciones de trabajo, la formación en y para el trabajo, entre otros planteos que dependen de un momento histórico particular. Si bien las estructuras productivas latinoamericanas más que producir empleo producen trabajo (Castel, 1997), nuestro país contó con una tradición de fuertes relaciones salariales. Sin embargo, la crisis del capitalismo industrial global implicó la redefinición sustancial de las formas de pensar el trabajo y sus maneras de llevarlo a la práctica. Por esto mismo la categoría de empleo “típico” (Neffa et.al., 2010) perdió valor, y la (in)estabilidad como tipo de modelo acompaña la crisis del modelo industrialista. En el nuevo esquema de acumulación global, la dimensión industrial fue blanco de las transformaciones operadas desde la última dictadura cívico-militar, generando una redistribución regresiva de los ingresos y con ello “la nueva pobreza”⁸, es decir segmentos otrora de clase media empobrecidos, pero dotados de una serie de recursos y saberes complejos, notablemente más ricos que los de los grupos tradicionalmente considerados pobres (Luzzi y del Cueto, 2019). A su vez, la redistribución operada con la crisis del entramado industrial no solo sucede sobre los ingresos sino también sobre el espacio vital, en lo que algunos autores visualizaron como un corrimiento desde la fábrica al barrio (Svampa y Pereyra, 2003).

Sin embargo, el trabajo como forma privilegiada de inscripción en la estructura social (Castel, 1997) sigue manifestándose como una exigencia cotidiana, aunque como ámbito de

⁸Hacia el fin de la dictadura, dos rasgos resultaron característicos: la consolidación de un proceso de polarización social, visible en un empeoramiento de la distribución de los ingresos y un aumento en la heterogeneidad de la pobreza. Esto generó la caída de los salarios reales en diferentes grupos de ocupaciones y el aumento de la dispersión salarial entre categorías de trabajadores (Luzzi y del Cueto, 2019: 253).

socialización se hayan desdibujado sus soportes de contención y estemos ante el resultado de lo señalado previamente, la mutación del trabajo como zona de cohesión social a una paulatina desposesión que da cuenta de la fragmentación. En este punto se toma la perspectiva de Castel (1997) que prefiere la noción de desafiliación por sobre la de exclusión siendo que esta última refiere a un mecanismo estático que designa estados de privación. Desde ya que la pauperización social involucra a la exclusión social, pero de lo que se trata es de comprender qué implica dicha noción en Argentina. En ese aspecto la precarización podría entenderse como una forma de desafiliación en tanto pérdida paulatina de los atributos asociados a la inserción asalariada. A diferencia de la privación que es estática, la vulneración de derechos cada vez encuentra más causas y se expande más allá de las fronteras laborales, hacia el resto de los ámbitos de la vida cotidiana, limitando las posibilidades de ascenso social intergeneracional (Dalle, 2012). La misma desafiliación que caló en la fragmentación de los colectivos de trabajadoras/es, generó el debilitamiento de los niveles de solidaridad y constitución de lazos de clase.

Esta tesis no pone en duda al trabajo en términos de su centralidad (Palomino y Dalle, 2012) pero sí busca brindar alguna explicación empírica sobre la fragmentación del mercado de trabajo, señalar sus efectos nocivos sobre el conjunto de las y los trabajadoras/es y, en una mirada ampliada, sobre la estructura social argentina. Por esto mismo y tratando de recuperar los registros de transformación que dejaron los años noventa, el período de interés está situado en los confines de la convertibilidad, el paso por una estrategia neodesarrollista que no cuestionó la explotación del trabajo y su desplazamiento hacia un dispositivo de gestión de mayor desregulación.

Por último, para potenciar el análisis que intentamos llevar a cabo en esta tesis nos apoyaremos en los aspectos jurídicos y sociológicos (de las corrientes propuestas) en articulación con el Estructuralismo latinoamericano. Desde el punto de vista metodológico, fue necesario operacionalizar los conceptos a partir de la Encuesta Permanente de Hogares como herramienta disponible e insumo fundamental para los análisis cuantitativos sobre precariedad e informalidad en Argentina.

CAPÍTULO DOS. Diseño metodológico

1. Tratamiento conceptual y metodológico a partir de la Encuesta Permanente de Hogares

En este capítulo presentamos dos segmentos poblacionales de personas ocupadas, las y los asalariadas/os precarizadas/os y las y los ocupadas/os en el sector informal. A continuación, avanzaremos con una explicación sobre el uso de la Encuesta Permanente de Hogares del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (EPH-INDEC) y una síntesis sobre la medición del fenómeno. Luego exponemos la estrategia metodológica de la presente investigación y el esquema conceptual de tipificación de empleo precario y trabajo informal. En la tercera parte del capítulo especificamos el tratamiento que se le otorgó a las variables elegidas y la re-codificación de las que sufrieron ajustes. Por último, presentamos una serie de advertencias sobre la utilización de la EPH.

En el presente apartado retomamos la definición de trabajo precario como inserción laboral endeble específicamente determinada por la ausencia de algunos atributos, con capacidad de ser captados desde la EPH, a partir de la condición asalariada típica y tradicional. Mayormente se aplica un criterio similar al sector informal de carácter legalista, que infiere la situación de vulnerabilidad -económica en el caso del sector y laboral en el caso del empleo- a partir de la “incapacidad o imposibilidad de encuadrarse en los marcos normativos vigentes” (MTEySS, 2007: 27). Sin embargo, cabe afirmar, como fue hecho previamente, que el tratamiento conceptual sobre el uso precario de la fuerza laboral tiene un recorrido extenso en distintos ámbitos locales e internacionales, aunque el debate no está cerrado como resultado de la multiplicidad de interpretaciones que permite el rasgo general del concepto de precariedad laboral (Balza, 2017 y 2018; Fernandez Massi, 2015, Neffa, 2009; Pok y Lorenzetti, 2007; Poy, 2016).

La siguiente tipificación se realizó sobre la base de las principales conclusiones alcanzadas en el documento “La Informalidad Laboral en el Gran Buenos Aires” (MTEySS, 2007) en el cual se realiza un trabajo sintetizador de los abordajes más importantes en la materia. Dicha noción reconoce el aporte de dos grandes enfoques de la literatura

especializada que han sido acompañados activamente por el desarrollo metodológico de la EPH desde sus inicios. Por un lado, el enfoque del sector informal, referido al análisis de las unidades productivas y, por otro lado, la perspectiva de la precariedad laboral que, buscando favorecer una mejor caracterización de los fenómenos laborales emergentes, extendió el campo de análisis a la naturaleza de la inserción laboral. De esta manera, los aportes realizados en cada una de las corrientes conceptuales convergen en una definición genérica que considera que “trabajadores y unidades productivas tienen como denominador común condiciones de vulnerabilidad originadas por el desarrollo de actividades económicas y laborales por fuera del marco legal” (MTEySS, 2007: 29). En este sentido, el eje ordenador que al interior de la EPH favorece el relevamiento de esta problemática laboral, de carácter heterogéneo en cuanto a su unidad de análisis, resulta ser la categoría ocupacional, la cual permite desagregar el análisis del universo de las y los ocupadas/os entre trabajadoras/es independientes y asalariadas/os y trabajadoras/es familiares sin remuneración. En el primer caso, patrones y cuentapropistas, que se constituyen como unidades productivas en sí mismas, en tanto desarrollan una actividad laboral para su propio emprendimiento, son identificados cuando incumplen las normas tributarias, contables y laborales como parte del sector informal. En el segundo caso, basada en las propias características del puesto de trabajo -independientemente del sector productivo al que pertenezca- asume la forma de precariedad laboral cuando ésta se manifiesta como inserción laboral endeble (Pok, 2001).

2. Estrategia metodológica y precisiones sobre la medición del fenómeno

El universo de estudio seleccionado para la producción de esta tesis doctoral se acota a la muestra de las y los ocupados urbanos, residentes en los 31 aglomerados urbanos elaborados por la EPH durante 2004-2019. Utilizamos los microdatos de uso público del segundo trimestre de los años seleccionados como ventanas de observación (2004/2008/2014/2016/2019) provistos por la EPH. La elección del trimestre responde a la

continuidad sin alteraciones de la información disponible para ese período desde el año 2004⁹.

La estrategia metodológica es cuantitativa y el método aplicado es la estadística descriptiva, la técnica consiste en el análisis de la EPH como fuente secundaria, y el alcance de la tesis es analítico-explicativo. El abordaje metodológico se basó en la clasificación de dos grandes grupos. Por una parte, las y los **trabajadoras/es asalariadas/os precarizadas/os** compuestos por los siguientes indicadores:

- Ausencia de la percepción de descuento jubilatorio;
- Precarización por la totalidad de sus derechos;
- Precarización parcial;
- Precarización y protección según inestabilidad en su puesto de trabajo,
- Precarización y protección según fallas en la jornada laboral (subocupación o sobreocupación)

Este conjunto de indicadores que busca delimitar el universo de la precariedad, fue analizado a partir de dos variables determinantes de la matriz económica, que son la rama de actividad y el tamaño del establecimiento. Además, se analiza la evolución del salario real para las y los asalariadas/os registradas/os y no registradas/os y las estimaciones sobre pobreza por ingreso para las distintas categorías ocupacionales.

Un segundo grupo denominado **sector informal**, está integrado por trabajadoras/es por cuenta propia abordados a partir del enfoque de Sector Informal Urbano (SIU) que como desarrollamos previamente refiere a aquel segmento de trabajado que realiza tareas laborales para su propia unidad económica y que tienen una inserción económica endeble. Esta última fue definida a través de una triple condición:

- Trabajar en establecimientos de hasta 5 ocupados, tratándose de micro firmas con baja escala productiva. Las características de la inserción laboral de las unidades pertenecientes al sector informal que contratan trabajo asalariado quedan subsumidas

⁹Las comparaciones para determinar la evolución de cualquier variable o conjunto de variables deben realizarse siempre contrastando con la misma temporalidad, es decir utilizando siempre el mismo trimestre de referencia.

a la condición del sector en el cual se insertan. Una posible definición adoptada para establecer la condición de precariedad en el sector informal está dada por la siguiente afirmación: “las unidades productivas informales sólo generan trabajo informal” (MTEySS, 2007: 30) como consecuencia, las y los trabajadoras/es que en ella se insertan son consideradas/os informales, pero más específicamente asalariadas/os en condiciones de precariedad laboral;

- No poseer maquinaria y equipos, lo que da cuenta de un escaso nivel en la complejidad tecnológica;
- No contar con una calificación profesional ni técnica.

Estos atributos corresponden a un conjunto de unidades productivas (o trabajadoras/es constituidos en las mismas), que se organiza bajo formas más asociadas a la subsistencia, desvinculadas de la acumulación de capital. Se trata de ocupaciones de refugio autogeneradas que tienen por objeto generar trabajo e ingresos para la reproducción doméstica, solapando así la unidad doméstica con la económica (Balza et.al., 2019:12). Queda excluido el segmento patronal ya que se trata de una clasificación de fuerza de trabajo, y como tal, solo incluye al conjunto de ocupadas/os que tiene como sustento el valor producido por la venta de su propia fuerza laboral. Por otra parte, también se excluye a las y los trabajadoras/es por cuenta propia con calificación profesional porque se sobreentiende que allí la unidad económica permite generar un margen de utilidad, no tratándose por tanto de actividades de subsistencia.

En esta tesis discutiremos con la conceptualización clásica de sector informal dado que en Argentina el SIU supo gozar de una estructura estable en algunas actividades económicas como el comercio minorista o la actividad metalmecánica de talleres (Carpio, Novacovsky y Klein, 2000). Los cambios producidos en las últimas décadas nos obligan a distinguir dos modalidades básicas del SIU dado que implican la identificación de tipos de inserciones endebles distintas. De esta manera, se conforma un grupo denominado “SIU de subsistencia” definido a partir de los rasgos descriptos en el párrafo anterior y un “SIU de subcontratación” que responde a estrategias de inserción por la vía del mercado de bienes y servicios, funcional al sistema económico. Esta distinción se formula a partir de los hallazgos

que las investigadoras Giosa Zuazua, Fernández Massi y Turrubiano (2017 y 2020) realizaron a partir de una novedosa clasificación del sector informal, documentada sobre una operacionalización diferente. Las autoras trabajan sobre el segmento de “Sector Informal Precarizado” destacando la estrecha articulación que este sector tiene con estrategias de subcontratación y tercerización de funciones generalmente a cargo de las grandes firmas. En otros términos, las autoras resaltan la existencia de un SIU precario y específico asociado a la subcontratación que encuentra el origen de su inserción inestable no ya como mecanismo de subsistencia sino conforme a un tipo de integración que responde a la lógica de rentabilidad del aparato formal.

A continuación, exponemos nuestro esquema de tipificación de informalidad y precariedad (Esquema N°1).

ESQUEMA 1. TIPIFICACIÓN DE INFORMALIDAD Y PRECARIEDAD LABORAL: POBLACIÓN OCUPADA EN SECTOR INFORMAL Y POBLACIÓN ASALARIADA PRECARIZADA

1. Población ocupada en Sector Informal			
Diseño conceptual	Dimensiones	Variables	Categorías
Establecimientos de baja productividad con actividades de baja y media complejidad	1. La unidad productiva se solapa con la inserción laboral del ocupado	Categoría Ocupacional	Cuenta propia
		Calificación ocupacional	Sin calificación profesional ni técnica (operativo, sin calificación)
		Tipo de establecimiento	Establecimiento de hasta 5 personas (micro)
		Posesión de maquinaria y equipo	No posee
		Rama de actividad	Ind. Manufacturera ¹⁰ , Comercio, Construcción
		Tipo de inserción ocupacional (SIU)	Subsistencia o Subcontratación
		Condiciones de vida: pobreza e indigencia por ingresos de la población ocupada	Cuentapropistas sin calificación profesional ni técnica con ingresos del hogar inferiores a la CBA (indigencia).
			Cuentapropistas sin calificación profesional ni técnica con ingresos del hogar superiores a la CBA, pero inferiores a la CBT (pobreza).
			Cuentapropistas sin calificación profesional ni técnica con ingresos del hogar superiores a la CBT (individuos que pertenecen a hogares no pobres).
			Cuentapropistas sin calificación profesional ni técnica con ingresos del hogar por debajo de la LP (pobres e indigentes) en establec de hasta 5 ocupados.

¹⁰ Actividades manufactureras: Alimentos, bebidas y tabaco; Textiles, confección, cuero y calzado; Productos químicos y de la refinación de petróleo; Productos metálicos; maquinarias y equipos; Madera y papel; Caucho y plástico; Minerales no metálicos; Muebles y colchones. Para un análisis en detalle del desenvolvimiento productivo y laboral de las actividades manufactureras entre 2003-2014 véase Balza, 2017.

			Cuentapropistas sin calificación profesional con ingresos del hogar por debajo de la LP (pobres e indigentes) en establec. de hasta 5 ocupados, tipo de inserción (SIU) y sin posesión de maquinaria y equipo.	
	2. Empleo en sector informal reforzada por la condición de precariedad	Categoría Ocupacional	Asalariadas/os sin descuento jubilatorio y trabajadoras/es familiares	
		Calificación ocupacional	Sin calificación profesional (técnico, operativo, sin calificación).	
		Tipo de establecimiento	Establecimiento de hasta 5 personas (micro).	
		Rama de actividad	Ind. Manufacturera, Comercio, Construcción.	
		Posesión de maquinaria y equipo	No posee.	
		Condiciones de vida: pobreza e indigencia por ingresos de la población ocupada		Asal. sin descuento jubilatorio y trab. familiares sin calificación profesional ni técnica con ingresos del hogar inferiores a la CBA (indigencia).
				Asal. sin descuento jubilatorio y trab. familiares sin calificación profesional ni técnica con ingresos del hogar superiores a la CBA, pero inferiores a la CBT (pobreza).
				Asal. sin descuento jubilatorio y trab. sin calificación profesional con ingresos del hogar superiores a la CBT (individuos que pertenecen a hogares no pobres).
				Asal. sin descuento jubilatorio y trab. familiares sin calificación profesional ni técnica con ingresos del hogar por debajo de la LP (pobres e indigentes) en establec. de hasta 5 ocupados.
				Asal. sin descuento jubilatorio y trab. familiares sin calificación profesional ni técnica con ingresos del hogar superiores a la LP en establec. de hasta 5 ocupados.
		2. Población asalariada precarizada		
Diseño conceptual	Dimensión	Variables	Categorías	
Inserción laboral endeble por atributo de la registración	1.Inserción asalariada precaria por ausencia parcial o total de atributos, exceptuando empleo doméstico	Categoría Ocupacional	Asalariadas/os.	
		Calificación ocupacional	Sin calificación profesional (técnico, operativo, sin calificación).	
		Tipo de establecimiento	Establecimientos de más de 6 empleadas/os (pequeñas, medianas y grandes).	
		Rama de actividad	Ind. Manufacturera, Comercio, Construcción.	
		Batería de derechos laborales	Registro en la seguridad social y amparo del marco legal-laboral.	
		Tiempo de contrato laboral	Finalización del contrato. Trabajo eventual. Incertidumbre sobre la contratación.	
		Intensidad horaria	Subocupado/a.	
		Condiciones de vida: pobreza e indigencia por ingresos de la población ocupada		Asal. sin descuento jubilatorio, sin calificación profesional, con ingresos del hogar por debajo de la LP (pobres e indigentes) en establec. pequeños y medianos y por rama de actividad (las señaladas).
				Asal. sin descuento jubilatorio sin calificación profesional con ingresos del hogar superiores a la LP en establec. pequeños y medianos.

Fuente: Elaboración propia en base a Dirección Encuesta Permanente de Hogares - INDEC. Área Mercado de trabajo e Indicadores Sociales, 2017.

3. Tratamiento de las variables construidas o recodificadas

A continuación, especificaremos aquellas variables de la EPH que fueron construidas y/o recodificación:

- Estructuración de las ramas de actividad;
- Constitución de los tamaños para la definición de los segmentos empresarios;
- Calificación ocupacional para determinar las tareas que desempeñan las y los trabajadoras/es por cuenta propia;
- Carácter ocupacional.

3.1 Recodificación de la variable “rama de actividad”

Para la constitución de las ramas de actividad, la EPH ofrece una pregunta en base al Clasificador de Actividades Económicas para Encuestas Sociodemográficas del Mercosur (CAES-MERCOSUR). A continuación, exponemos los cuadros con la codificación correspondiente a las ramas de actividad en base al Clasificador. Dado que la EPH es una muestra urbana, fueron desestimados del análisis los casos correspondientes a las actividades primarias (Esquema N°2).

ESQUEMA CONCEPTUAL N° 2. ACTIVIDADES ECONÓMICAS. CODIFICACIÓN DE LAS RAMAS DE ACTIVIDAD A PARTIR DE CAES MERCOSUR* Y CAES 0.1 MERCOSUR**

Ramas de actividad	2003-2015	2016-2019
Actividades primarias	Letras A-B-C desde códigos 01 a 14 (abiertos a 4 dígitos)	Letras A-B desde códigos 01 a 09 (abiertos a 4 dígitos)
Industria manufacturera	Letra D desde códigos 15 a 37 (abiertos a 4 dígitos)	Letra C desde códigos 10 al 33 (abierto a 4 dígitos)
Energía, gas y agua	Letra E códigos 40 y 41 (abiertos a 4 dígitos)	Letra D código 35 (abiertos a 4 dígitos) y Letra E código 36 y 37 (abiertos a 4 dígitos)
Construcción	Letra F códigos 45 (abiertos a 4 dígitos)	Letra F códigos 40 (abiertos a 4 dígitos)
Comercio	Letra G códigos 50 y 53 (abiertos a 4 dígitos)	Letra G códigos 45 y 48 (abiertos a 4 dígitos)
Hotelería y gastronomía	Letra H código 55 (abierto a 4 dígitos)	Letra I códigos 55 y 56 (abiertos a 4 dígitos)
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Letra I códigos desde el 60 al 63 (abiertos a 4 dígitos)	Letra H códigos del 49 al 52 (abiertos a 4 dígitos)
Servicios financieros, empresariales e inmuebles	Letra J códigos desde 65 a 67 y Letra K código 70 (abiertos a 4 dígitos)	Letra K códigos desde el 64 al 66 abiertos
Administración Pública y Defensa	Letra L códigos 75 (abiertos a 4 dígitos)	Letra O códigos 83 y 84 (abiertos a 4 dígitos)
Enseñanza	Letra M código 80 (abiertos a 4 dígitos)	Letra P códigos 85 (abiertos a 4 dígitos)
Servicios sociales y de salud	Letra N código 85 (abiertos a 4 dígitos)	Letra Q códigos del 86 al 88 abiertos a 4 dígitos

Servicios comunitarios	Letra O códigos desde 90 a 93 (abiertos a 4 dígitos)	Letras R y S códigos desde el 90 al 96 (abiertos a cuatro dígitos)
Empleo en casas particulares	Letra P códigos 95 (abiertos a 4 dígitos)	Letra T códigos 97 (abiertos a 4 dígitos)
Actividades no bien especificadas	Letra Q códigos 97 (abiertos a cuatro dígitos)	Letra T códigos 98 y 99 (abiertos a cuatro dígitos)

*Fuente: Elaboración propia. *Válido hasta el 4to tri de 2011. **Válido a partir del 1er tri de 2011.*

3.2 Recodificación de la variable “tamaño del establecimiento”

Nuestra definición de empresa por tamaño busca ajustarse al marco normativo argentino, el cual considera tres variables independientes para la definición de los segmentos empresarios. Según la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) una firma se define a partir de su facturación y de la cantidad de empleadas/os, en ambos casos distinguiendo la actividad económica que lleva a cabo. Específicamente para el segmento MiPyME, las empresas deben operar con independencia de un grupo económico.

En este caso el recorte para el análisis se realiza a partir de la cantidad de empleadas/os existentes en la firma, sin posibilidad de contar con el acceso a la facturación de las empresas por tratarse de información que no es pública. A partir de la estructura que presenta la EPH, determinamos que las micro sean firmas de hasta 5 empleadas/os inclusive, las pequeñas entre 6 y 40, las medianas entre 41 y 200 y las grandes más de 201. La construcción de un indicador sobre el tamaño de las firmas resulta útil para analizar el comportamiento del empleo precario. Por lo tanto, el objetivo es analizar cómo operan estos segmentos en relación a la evolución de la precariedad en contraposición con las grandes firmas. Como complemento de esta definición de tipo cuantitativa, Canelo (2011) retoma una definición a partir de rasgos cualitativos y que sirven como complemento para este análisis. Una de las características principales de una pequeña y mediana empresa (PyME) es que, con independencia de su actividad, se encuentra dirigida personalmente por sus propietarias/os, posee personal reducido, no ocupa una posición dominante en su sector, no dispone de elevados recursos económicos, su cifra de facturación anual, su capital es reducido en relación con el sector económico donde opera, no está vinculada directa o indirectamente con

los grandes grupos financieros, y, aunque pueda tener relaciones con otras grandes empresas, no depende jurídicamente de ellas (Canelo, 2011: 45)¹¹.

En síntesis, para la constitución de los segmentos empresarios, recodificamos la variable sobre cantidad de personas que trabajan en la firma al momento en que las personas ocupadas contestaron la encuesta. Esto, de acuerdo a nuestras definiciones, nos permite conformar los estratos de las firmas.

3.3 Recodificación de la variable “calificación ocupacional” y “carácter ocupacional”

En términos de calificación, las ocupaciones por cuenta propia conforman un universo sumamente heterogéneo en cuyo ámbito se cuentan inserciones socio-ocupacionales dispares (Lépore y Schleser, 2006:193). Esto hace necesario distinguir aquellas ocupaciones dadas por actividades profesionales y técnicas de aquellas en las que la tarea a desempeñar es operativa o no calificada porque entre los primeros tiende a prevalecer una serie de valoraciones ligadas a las posibilidades de desarrollo profesional, a remuneraciones más altas y a la autonomía que brinda esta forma de inserción calificada (Lépore y Schleser, 2006:200). Desde la utilización de la EPH es posible precisar esta distinción a partir del quinto dígito del Clasificador Nacional de Ocupaciones (CNO-2001). La utilización del primero y segundo dígito del mencionado clasificador sirve para agrupar a las y los ocupadas/os cuentapropistas pertenecientes al SIU, pero distinguiéndolas/os entre los dos estratos propuestos, el de subsistencia o el de subcontratación. El carácter ocupacional del CNO-2001 define el tipo de objeto o producto generado por el proceso específico de trabajo. Este ejercicio metodológico tiene como antecedente el trabajo realizado en Balza et.al. (2019) (Esquema N°3).

¹¹ Esta caracterización no le corresponde a las actividades financieras ni tecnológicas en las cuales la empresa puede contar con reducido personal, pero tratarse de actividades altamente desarrolladas.

ESQUEMA CONCEPTUAL N° 3. CONFORMACIÓN DEL SECTOR INFORMAL DE SUBSISTENCIA Y EL SECTOR INFORMAL SUBCONTRATADO

Sector informal de subsistencia	Sector informal subcontratado
30 (Ocupaciones de comercialización directa)	10 (Ocupaciones de la gestión administrativa, planificación y control de gestión.)
33 (Ocupaciones de comercialización ambulante y callejera)	11 (Ocupaciones de la gestión jurídico-legal)
44 (Ocupaciones de la prevención de siniestros y atención del medio ambiente y ecología)	20 (Ocupaciones de la gestión presupuestaria, contable y financiera)
46 (Ocupaciones de los servicios sociales, comunales, políticos, gremiales y religiosos)	31 (Ocupaciones de corretaje comercial, venta domiciliaria, viajeros y promotores)
50 (Ocupaciones del arte)	32 (Ocupaciones de la comercialización indirecta)
51 (Ocupaciones del deporte)	34 (Ocupaciones del transporte)
52 (Ocupaciones de servicios de recreación)	35 (Ocupaciones de las telecomunicaciones)
53 (Ocupaciones de servicios gastronómicos)	36 (Ocupaciones del almacenaje de insumos, materias primas, mercaderías e instrumentos)
57 (Ocupaciones del cuidado y la atención de personas)	47 (Ocupaciones de los servicios de vigilancia y seguridad civil)
58 (Ocupaciones de los servicios sociales varios)	56 (Ocupaciones de servicios de limpieza no domésticos)
80 (Ocupaciones de la producción industrial y artesanal)	71 (Ocupaciones de la producción de energía, agua y gas)
82 (Ocupaciones de la reparación de bienes de consumo)	72 (Ocupaciones de la construcción edilicia, de obras de infraestructura y de redes de distribución de energía, agua potable, gas, telefonía y petróleo)
81 (Ocupaciones de la producción de software)	

Fuente: Elaboración propia en base al Clasificador Nacional de Ocupaciones (2001).

4. Algunas advertencias sobre la utilización de la Encuesta Permanente de Hogares

Como estamos en conocimiento de los problemas metodológicos que la EPH ha acarreado durante la etapa 2007-2015 ponemos a disposición del lector el Anexo Metodológico que INDEC ha publicado en 2016¹², dando cuenta de los problemas de medición encontrados.

En relación al cálculo de las tasas de pobreza e indigencia se utilizaron las canastas básicas de pobreza oficiales proporcionadas por el INDEC hasta el año 2006 inclusive y a partir del 2016. En el interregno 2007-2015 se utilizaron las series de datos elaborados por el Programa Cambio Estructural y Desigualdad Social con sede en el Instituto de Investigaciones Gino Germani. En cuanto al cálculo de los ingresos laborales, para la deflatación del salario real se utilizaron los datos oficiales del INDEC hasta el año 2006

¹² Ver: http://www.indec.gov.ar/ftp/cuadros/sociedad/anexo_informe_eph_23_08_16.pdf

inclusive y a partir del 2016. En el interregno 2007-2015 se utilizaron las estimaciones salariales elaboradas por el Instituto de Pensamiento y Políticas Públicas (IPyPP).

Por otra parte, además de la reserva en cuanto a los datos de mercado de trabajo y remuneraciones, es importante tener cautela en la interpretación acerca de la estabilidad y calidad de vida de los sujetos a partir del cálculo de ingresos por ocupaciones. Sin embargo, la complejidad para acceder a las operaciones contables sobre el patrimonio acumulado y su valorización a lo largo del tiempo (Benza y Heredia, 2012: 7), nos llevan al igual que a otras/os investigadoras/es a enfocarnos en la escasa pero finalmente disponible información que brindan las encuestas de hogares sobre la captación de ingresos. Por otra parte, como repasamos en el capítulo anterior Argentina cuenta con una profusa acumulación sobre estudios fundados en el análisis de los ingresos.

Finalmente, la última precisión relevante con respecto a las irregularidades estadísticas gira entorno a los cambios realizados sobre las proyecciones poblacionales entre 2013 y 2014 y nuevamente en 2016 en la EPH. Estas modificaciones han tenido repercusiones sobre las tasas básicas y, por lo tanto, sobre los datos de mercado de trabajo. Según Arakaki (2016), existen diferencias entre las proyecciones poblacionales de los Censos 2001 y 2010. Es decir, existiría una discrepancia entre las proyecciones y el comportamiento real en el período intercensal. Según el autor, lo efectivamente ocurrido es que la diferencia se explica principalmente por la evolución del Aglomerado Gran Buenos Aires. De todas maneras, como al momento de la elaboración de esta tesis, el INDEC no habría publicado datos absolutos corregidos sobre esas proyecciones, nos vemos en la necesidad de utilizar las bases usuarias oficiales y de uso público del organismo, pero utilizando la información en términos relativos.

En cuanto al tratamiento metodológico de las bases de EPH, luego de haber realizado los controles del coeficiente de variación del error (ver Anexo metodológico), constatamos la debilidad existente en la representatividad estadística de algunos datos, como consecuencia de trabajar con muestras acotadas (dos universos de trabajo -asalariadas/os y cuenta propia- con aperturas por otras variables operativas como tamaño, calificación, tipo de establecimiento, y el conjunto de variables que estructuran el observable empírico de

precariedad planteado en la tesis). Por lo tanto, decidimos implementar dos técnicas de trabajo con los datos. Por un lado, para el capítulo tres y parte del capítulo cuatro hemos trabajado con las bases del segundo trimestre de los años elegidos, con las ventanas de observación: 2004 / 2008 / 2014 / 2016 / 2019, tal y como habíamos propuesto originalmente porque en el agregado la representatividad se mantiene en niveles estadísticamente aceptables. Para los procesamientos de una parte del capítulo cuatro y el capítulo cinco precedimos a expandir el universo muestral con la técnica de "apilamiento" de bases de diferentes periodos y procesarlas todas juntas. En ese sentido, las etapas son, siempre sobre el segundo trimestre, de los años 2004-2007 / 2008-2011 / 2012-2015 / 2016-2019. Ahora bien, la introducción de esta técnica conlleva un sesgo puntual que requiere realizar una advertencia metodológica. Se trata de la repetición de casos en diferentes momentos del tiempo. Esto es así porque de acuerdo con la metodología de elaboración de la encuesta¹³, entre un trimestre y el mismo del año siguiente existe un 50% de muestra en común. Esa porción común sería relevante si la aspiración de la tesis fuera trabajar con transiciones, lo que implicaría retirar al 50% de la muestra. En ese caso el "apilamiento" sería de variables y no de casos (sumando columnas a la base, con la observación para el mismo individuo, pero en otro momento del tiempo). Con la técnica que finalmente definimos utilizar, tratamos a los individuos como diferentes reconociendo el sesgo de la repetición de casos en diferentes momentos del tiempo. La alternativa hubiera sido retirar esos casos, pero eso también introduce otro sesgo, porque estaríamos recortando la muestra del segundo período al no agregar a los individuos que están también en el período 1, atentando contra el objetivo principal del "apilamiento", que es sumar casos para robustecer la muestra -de por sí pequeña- y no perder representatividad. Reconocemos que para el uso de la EPH es muy importante intentar mantener un nivel de agregación que permita investigar el problema planteado, pero sin forzar a las bases con muchas aperturas.

¹³ INDEC (2003): La nueva Encuesta Permanente de Hogares de Argentina 2003. Disponible en: https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/sociedad/Metodologia_EPHContinua.pdf

CAPÍTULO TRES. Modelos de crecimiento económico en disputa y contexto jurídico en la etapa 2002-2019

En este capítulo nos proponemos, por un lado, caracterizar sucintamente los modelos de crecimiento que se encuentran en pugna en Argentina. Por otro lado, a sabiendas de la importancia que tienen los marcos regulatorios, en este capítulo también nos proponemos repasar los cambios en las leyes laborales operado durante el periodo mencionado. Este capítulo se enmarca en el objetivo que busca exponer los principales rasgos de la estructura ocupacional argentina para el periodo 2004-2019. Para ello exponemos, de manera estilizada, un marco coyuntural que intenta asociar los efectos que tuvo este ciclo económico, disputando como mencionábamos, dos modelos de crecimiento sobre el segmento de asalariadas/os y trabajadoras/es por cuenta propia en Argentina; y por el otro revisar las reformas laborales de mayor relevancia implementadas durante el kirchnerismo y durante la gestión Cambiemos, a la luz de trabajos previos que marcaron antecedentes en la interpretación de los cambios regulatorios llevados a cabo (Marticorena, 2014; Medina, 2019; Strada, 2018; Trajtemberg, 2016).

1. Características de la etapa neodesarrollista (2003-2015)

El término neodesarrollismo¹⁴ tiene como primer sentido establecer un paralelismo casi especular con la fase desarrollista del período 1958-1974 en el cual se experimentó un importante crecimiento de la industria, de la mano de la producción manufacturera pesada, que pudo superar parcialmente los retrasos que para el desarrollo económico implicaban los ciclos del stop and go (Damill, 2004; Félix, 2012). El rol del Estado a partir de su intervención en el proceso de inversión y el conjunto de regulaciones públicas conjugado con el ingreso masivo de capitales foráneos, favorecieron un sendero virtuoso de crecimiento económico. La versión desarrollista del siglo XXI mantiene algunos rasgos similares como la mayor

¹⁴ Si bien desde nuestra óptica el neodesarrollismo es un marco de referencia válido respecto de las políticas económicas durante el kirchnerismo, no es el único. Para un recorrido de las interpretaciones teóricas sobre las políticas económicas desplegadas durante esos años, se recomienda Pérez Almansi, 2019. Por otro lado, para una lectura crítica de la noción de neodesarrollismo y su aplicación al caso local se sugieren Félix 2011 y 2012; Katz, 2015.

presencia del Estado, el crecimiento económico basado parcialmente en la recuperación de la actividad industrial y la presencia de un proceso de redistribución del ingreso. Sin embargo, lo que ha definido dicho proceso de acelerado crecimiento económico¹⁵ es el establecimiento de un nuevo ordenamiento económico y social sostenido en el aumento de los precios internacionales de las materias primas, especialmente de la soja, trigo y maíz por efecto del crecimiento de la demanda de los países centrales y las potencias emergentes (Castaño, 2019; Sosa Varrotti, 2019; Svampa, 2013). Argentina, en conjunto con el resto de los países del Mercosur, se convirtió en una de las mayores productoras de estas *commodities* de la región, y además cuenta con posiciones relevantes en ganadería, arroz o algodón (Sosa Varrotti, 2019: 2). La materialización de este orden implica, por lo tanto, la presencia de mega emprendimientos en manos de grandes empresas transnacionales asentadas en la explotación de los recursos naturales o industrias asociadas -de escaso valor agregado- destinadas a la exportación en gran escala¹⁶ (Basualdo, 2011; Gras y Hernández, 2013; Katz, 2015; Schorr y Manzanelli, 2013; Sosa Varrotti, 2019; Svampa, 2013).

En este marco, y particularmente en el caso de Argentina, el impacto positivo que un esquema de regulación de este tipo supuso en términos de ingreso de divisas, permitió el fortalecimiento de las capacidades del Estado para intervenir en políticas redistributivas, aunque con alcance limitado dado por la carencia institucional heredada del periodo anterior (1976-2001) y acorde con los principios de la matriz neoliberal que lo precedió. La referencia usualmente utilizada sobre la *presencia del Estado* exige la formación de un núcleo burocrático que permita el desarrollo exitoso de las políticas económicas (Sikkink y Wolfson, 1993), realidad virtualmente inexistente en el caso argentino, dadas las trabas de tipo institucional observables en la poca llegada que tiene el Estado al control y regulación de

¹⁵ Que se verificaron en un conjunto de países de América Latina como Argentina, Bolivia, Venezuela, Brasil, Ecuador y Uruguay, luego de los años 2000.

¹⁶ Dentro del campo disciplinar sobre estudios agrarios, existen diferentes interpretaciones acerca del proceso de acumulación de las últimas décadas en América Latina. Algunas de las controversias son: la definición de los pilares del agronegocio (Gras y Hernández, 2013), las discusiones de acaparamiento de tierras (Constantino, 2019; Gras, 2019), la reconfiguración de las ruralidades en ese contexto (Gras y Cáceres, 2017), la financiarización en el agro argentino (Sosa Varrotti y Frederico, 2018, Sosa Varrotti, 2019), las estrategias de las mega-empresas respecto de los aspectos productivos y financieros de la organización del agronegocios y sus vínculos con otros esquemas de negocios regionales como los fondos de pensión, de cobertura de riesgo y de capital privado (Sosa Varrotti, 2019).

este tipo de emprendimientos productivos. A nuestro entender, los límites a la versión local del neodesarrollismo se deben a la coexistencia entre gobiernos progresistas, que han cuestionado el consenso neoliberal, pero que no han logrado imponerles una agenda de política económica a estos actores de mayor peso estructural y con capacidad de veto social y político. La carencia institucional previamente mencionada puede observarse en el mantenimiento de las bases normativas y jurídicas en una expresión de continuidad con los años noventa (Katz, 2015) que permitieron la actual expansión del modelo de agro negocios, al garantizar “seguridad jurídica” a los capitales y una alta rentabilidad empresarial (Gras y Hernández, 2013). Asimismo, aun en los casos en que el Estado adoptó un rol activo, fundamentalmente a través de la expropiación parcial de YPF¹⁷ la eliminación de las AFJP¹⁸, la normativa tiende a confirmar la preeminencia de los capitales transnacionales en el régimen de acumulación¹⁹ (García, 2016, Schorr, et. al., 2014).

El auge del neodesarrollismo en Argentina se caracterizó, entre otros fenómenos, por una matriz distributiva que se adaptó coyunturalmente a una nueva forma de Estado, caracterizada por el consenso de la commodities y el rechazo popular a las políticas neoliberales. La necesidad de una normalidad diferente (Abal Medina, 2014) abrió una ventana de oportunidad para la implementación de políticas públicas que tendieran a

¹⁷ Otras expropiaciones han sido Aguas Argentinas y Aerolíneas Argentinas. Al respecto véase Miguel, 2013; Tobías et.al., 2017.

¹⁸ La Reforma Previsional (Ley 24.241) de 1993 estableció la posibilidad de que los trabajadores optaran por ser incluidos en el régimen de capitalización individual, aunque el tiempo para elegir el formato de jubilaciones y pensiones era solo de 30 días. Pasado ese tiempo los trabajadores en actividad fueron derivados a capitalización sin poder optar por el cambio. El llamado “sistema de capitalización” de las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP) significaba que la futura jubilación de los trabajadores dependía de la rentabilidad que lograra cada una de estas empresas con el manejo de los aportes de los ocupados. Sin embargo, este esquema representó una inmensa estafa para los trabajadores dado que en definitiva el dinero de los aportes era utilizado para la especulación financiera de estos grandes fondos de pensión global. Se trata de un negocio por parte de empresas de seguros de capitales externos y bancos con amparo estatal. Hacia finales de 2008, este régimen fue eliminado junto con las administradoras (Ley 24.425) y el retorno a un único sistema público, solidario y de reparto, implicó no solo la creación del Sistema Integrado Previsional Argentino (Anses, 2011) sino de un conjunto de nuevas herramientas redistributivas. La puesta en marcha de programas específicos como la Asignación Universal por Hijo y el Plan Nacional de Inclusión Previsional, muestra instrumentos claros de los nuevos objetivos a partir del esquema de reparto. Sobre las implicancias positivas - en términos de mayor igualdad social- de la eliminación del régimen de capitalización se sugiere Álvarez Agis et al. 2013.

¹⁹ Un indicador válido es la actualidad de ciertos instrumentos normativos del neoliberalismo como la legislación de inversiones extranjeras y la vigencia de prácticamente la totalidad de los Tratados Bilaterales de Inversión (Schorr y Castells, 2015: 71).

disminuir las brechas de desigualdad y la precariedad laboral. Sin embargo, de acuerdo con Véjar (2017) las economías periféricas -cargadas de distintas relaciones sociales de dependencia- representan, desde la óptica de los países centrales, la expansión constante de los límites del capital sobre la ausencia de esquemas de regulación. La falta de una revisión crítica del sistema tributario argentino en el capitalismo actual -que tienda a gravar en función de los recursos que se explotan- opera como variable explicativa para comprender los límites del diseño neodesarrollista propuesto.

2. Resurgimiento de algunos rasgos neoliberales (2016-2019)

Las discontinuidades más relevantes del gobierno de Cambiemos en relación al kirchnerismo se ubican principalmente en el plano fiscal y monetario con la eliminación de los controles cambiarios, la quita de retenciones, la reducción de subsidios al consumo energético, entre otros. A diferencia de la gestión anterior en la cual los desequilibrios externos y fiscales eran resueltos por la vía de los mencionados controles cambiarios, el uso de reservas y el endeudamiento intra sector público (Giuliano, 2015), la estrategia del gobierno luego del 2015 se orientó al crédito externo, vía la desregulación cambiaria y con mayor énfasis, a partir del año 2018 -conforme al acuerdo realizado con el Fondo Monetario Internacional- el ajuste del gasto público (Balza et al., 2019: 2).

Los problemas de la economía argentina se profundizaron desde el momento en que el nuevo gobierno de la Alianza Cambiemos reeditó el sobre-endeudamiento externo con objeto de reorientar el curso económico nuevamente hacia una lógica asociada con el esquema previo de valorización financiera²⁰, característico del período 1976-2001 (Azpiazu et. al., 2004; Basualdo, 2010 y 2011). De este modo, se reinstauró un esquema económico

²⁰ Según explican Azpiazu y Basualdo, la Valorización Financiera se trata del “(...) proceso en el cual las fracciones del capital dominante contrajeron deuda externa para luego realizar, con esos recursos, colocaciones en activos financieros en el mercado interno para valorizarlos a partir de la existencia de un diferencial positivo entre la tasa de interés interna y la internacional, y luego fugarlos al exterior. De esta manera, a diferencia de lo que ocurría durante la segunda etapa de sustitución de importaciones, la fuga de capitales estuvo intrínsecamente ligada al endeudamiento externo porque este último ya no constituyó, fundamentalmente, en una forma de financiamiento de la inversión o del capital del trabajo, sino en un instrumento para obtener renta financiera dado que la tasa de interés interna (a la cual se colocaba el dinero) era sistemáticamente superior al costo de endeudamiento externo en el mercado internacional” (Azpiazu y Basualdo, 2009:15).

con eje en la expansión del sector financiero a partir de los cambios en el mercado cambiario, fundamentalmente a partir de la eliminación de las regulaciones sobre la compra de divisas extranjeras. Como bien explican Santancárgelo et. al. (2019) el armado económico del gobierno de Cambiemos se sostuvo sobre dos mecanismos de contención distintos sobre la oferta y la demanda de dólares. Por el lado de la oferta, el ingreso masivo de capitales extranjeros provino del endeudamiento externo luego de la cancelación del dinero reclamado por el fallo del juez federal de Estados Unidos Thomas Griesa, que aplicó la tristemente célebre cláusula *Rights Upon Future Offers* (RUFO)²¹. La misma exigía el pago inmediato de la deuda que Argentina tenía con un conjunto minoritario pero poderoso de acreedores que no se habían incorporado a las rondas de negociación de la deuda externa en 2005 y 2010. La adquisición de nueva deuda externa ha servido, una vez más, para financiar la fuga de capitales, fundamentalmente proveniente de las grandes firmas extranjeras o locales que operan en Argentina y que, en términos estilizados, conforman la cúpula empresarial: “en los tres primeros años de gestión, la fuga de capitales superó los 90 mil millones de dólares. De este monto el 68% correspondió al egreso de divisas netas por Formación de Activos Externos del Sector Privado no Financiero; el 25% al turismo emisivo; y el resto, a utilidades, dividendos y otras rentas” (Santancárgelo y Padín, 2019:49). En definitiva, el tándem endeudamiento-fuga de capitales es lo que constituye la reinstalación de un esquema sostenido en la valorización financiera como eje rector de la economía. De acuerdo con los autores, si luego de doce años de políticas económicas sostenidas en los incentivos a la demanda agregada y en la soberanía que implica el desendeudamiento, pudo reestablecerse un esquema contrario fue porque las posibilidades de su concreción se mantenían vigentes. Es decir, esto fue posible gracias a la preexistencia de un marco regulatorio laxo asociado a la actual Ley de Entidades Financieras, el amplio apoyo político y económico de distintos actores de peso tanto locales como extranjeros -muy interesados en reinsertar esta dinámica- y en la incapacidad de resistencia de actores opuestos a este modelo, débiles en la toma de decisiones relativas a esto (Santancárgelo y Padín, 2019: 35).

²¹ Nos referimos al litigio que comenzó en 2007 conocido como el juicio de los “fondos buitres”. Al respecto véase Nemiña y Val, 2019; Val, 2019.

Por el lado de la demanda, el mecanismo de control de compra-venta de dólares y de las expectativas devaluatorias, se basó en el estímulo a la tasa de interés real positiva en pesos (Santancárgelo et.al., 2019). Esta última herramienta elegida, no solo no previno los procesos devaluatorios constantes experimentados entre diciembre de 2015 y agosto de 2019 determinando los niveles de inflación más altos desde 1991 hasta ese momento (ITE, 2019), sino que la política de tasas de interés positiva, muy por el contrario, benefició a un conjunto muy acotado de actores, fundamentalmente a los bancos. Su contracara fue el impacto directo que esto tuvo sobre la capacidad crediticia y por lo tanto inversora del sector privado local, constriñendo sus capacidades con efecto directo sobre las dificultades para generar empleo. No obstante, como señalábamos antes, la cúpula empresarial logró revertir el proceso recesivo hacia el interior de sus firmas porque contó con un canal financiero accesible, situación muy distinta a la de las medianas, pequeñas y micro empresas argentinas que no se encuentran en el mismo escenario.

3. Marco regulatorio y relaciones laborales en Argentina desde la posconvertibilidad

Las modalidades del contrato de trabajo que se modificaron a partir del año 2002 - fruto de una serie de importantes cambios legislativos- advierte sobre una forma de intervención del Estado que dejó de promover la flexibilización laboral, en oposición a los años noventa. De acuerdo con el enfoque de la Regulación, las reformas laborales son una respuesta a los cambios en la lógica de producción y de acumulación²². El tipo de estructura laboral que resultó de los cambios regulatorios implementados durante esa década operó en la fragmentación y consolidación de estratos vulnerables y expuestos a crecientes niveles de pauperización. En ese sentido, un determinado vínculo entre orden jurídico y económico creó un “sendero de dependencia” para nuevos cambios institucionales²³ (Neffa et al., 2010: 8). De acuerdo con Medina (2019: 223) delimitar el campo de las transformaciones en materia

²² Según explica Neffa (2006) no habría existido una verdadera “ingeniería jurídico-institucional” que programara por anticipado los cambios laborales.

²³ En efecto uno de los estatutos legales más elocuentes de lo que intenta señalarse es la vigencia de la ya mencionada Ley de Entidades Financieras de la última dictadura cívico-militar.

legislativa, de las políticas laborales no resulta una tarea fácil dado el escenario heredado de fuertes transformaciones en las formas de organización del trabajo. Se percibe a las políticas laborales del kirchnerismo como un cambio de régimen (Palomino, 2008) dada la reorientación en la forma en que el Estado intervino en la puja entre capital y trabajo. Sin embargo, eso no necesariamente significa una recuperación de los preceptos bajo los cuales esa relación se organizaba y enmarcaba antes de las reformas estructurales que comenzaron con la dictadura y se desplegaron durante los noventa. Si bien es significativo el cambio en el nivel jurídico de las relaciones laborales, estas ya se encontraban reorganizadas no solo por las habilitaciones previas sino por las características consolidadas de la estructura económica que, en materia laboral, observa cambios de larga data, teniendo por efectos nuevos pisos de desocupación, precariedad y pobreza. Esto reorganizó el campo de las disputas distributivas, de las cuales la materia legal se hace eco en sus alcances y limitaciones.

Dentro de las principales reformas a favor de la recomposición de las garantías laborales, asociadas a la relación salarial se encuentran la Ley de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario (25.561) del año 2002 que otorgó la doble indemnización por despidos frente a un panorama social condicionado por altas tasas de desocupación (17,8%), precariedad (49%) y pobreza (54,3%) (Balza, 2018; Marticorena, 2014). La misma fue reduciéndose con los años frente a la recuperación del mercado interno y del empleo, y a partir de 2007, de un importante descenso en la evolución del desempleo.

Según detalla Marticorena (2014) otra medida tomada por el gobierno de Eduardo Duhalde fue el otorgamiento de sumas fijas no remunerativas también con el objeto de compensar parcialmente el panorama general de deterioro social. Néstor Kirchner reemplazó en 2003 el otorgamiento de estas sumas fijas -las no remunerativas se mantuvieron- por la reimplementación del Salario Mínimo Vital y Móvil (SMVM) una de las instituciones salariales existentes más importantes en nuestro país, duramente modificada en perjuicio de los trabajadores durante la última dictadura cívico-militar, brevemente recompuesta entre 1988 y 1991 (Marshall, 2006) y virtualmente inhabilitada durante la convertibilidad²⁴.

²⁴ La primera figura de salario mínimo data de 1918, relativa al trabajo a domicilio. Pero es el Decreto N° 33.302 de 1945 la primera norma jurídica que provee sus bases fundamentales (OIT, 2015: 17). No obstante, su

Desde 2004 se asistió a una significativa recomposición del salario mínimo, lo que significó que volviera a ser un valor de referencia relevante para la fijación de las remuneraciones. Sin embargo, en un mercado de trabajo que opera gracias a la desprotección de una significativa parte del colectivo trabajador, su alcance todavía resulta limitado (Arceo et al, 2009). Aún con esta irresuelta controversia, desde 2006 -año en que la tasa de precariedad comienza su descenso más significativo- se ha encontrado evidencia empírica que permite sostener un “efecto faro” sobre los salarios del sector informal y las y los trabajadoras/es precarizadas/os (Casanova et. al., 2015: 13). Sobre este punto cabe agregar que, varios años más tarde, en 2010 se derogó el artículo 141 de la Ley 24.013 de la convertibilidad, que imposibilitaba al SMVM a tomarse como base salarial. Es decir, a partir de esta derogación ningún/a trabajador/a debería ganar menos de lo que indica el SMVM. Esto significó recuperar una importante herramienta para las y los trabajadoras/es, fundamentalmente para aquellos con salarios más bajos (Marticorena, 2014: 60).

Según afirman Trajtemberg (2011) y Maurizio y Vázquez (2016), la recuperación del salario mínimo -su fijación, actualización y utilización como base salarial- tuvo un impacto positivo en la determinación de los ingresos laborales y en la distribución salarial. Desde una óptica institucional cabe subrayar que el salario mínimo funciona en la medida en que articula con las negociaciones colectivas. Por el Decreto 1095/2004, se produjo una modificación sustantiva del marco de referencia del Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil, comparativamente con los años noventa. Se trata de:

implementación efectiva se produjo en 1964 con la Ley 16.459. Si bien durante la década del noventa el salario mínimo se mantuvo en niveles muy bajos, por el reemplazo del Consejo del Salario por el establecimiento en 1991 del Consejo del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil (que debía fijar el salario mínimo en consideración con el contexto socio-económico, lo que lo volvía inoperante a la hora de fijar un umbral mínimo de ingresos) el primer cambio de mayor envergadura se produjo bajo la dictadura cívico-militar en 1976. *Se eliminó el punto que establecía que el salario mínimo debía ajustarse periódicamente en función de la evolución de los precios, se prohibió su utilización como índice para la negociación colectiva de trabajo y se suprimieron las variaciones regionales. De esta manera, al independizarse la evolución del salario mínimo de la variación de los precios, se dio lugar a la posibilidad de congelarlo, con lo cual ya no quedaba asegurada por ley su relación con el costo de satisfacción de las necesidades de los trabajadores y sus familias* (Arceo et al., 2009:5). Esto supuso una de las modalidades más efectivas de transferencias de ingresos, dado el contexto de altísima inflación de la época y que se desató más descarnadamente en 1978. En definitiva, las posibilidades de despojar a los trabajadores de una de sus herramientas contra la pobreza más potentes, se produjo con el ensayo neoliberal de la dictadura y a partir de allí su despliegue fue tomando forma y efectividad.

un ámbito institucional permanente de diálogo entre representantes de los trabajadores, empleadores, el Estado Nacional y el Consejo Federal del Trabajo (gobiernos provinciales) para evaluar temas referidos a las relaciones laborales como redistribución del ingreso, asistencia a desempleados, generación de empleo genuino y decente y combate al trabajo no registrado, entre otros²⁵.

La extensión de la negociación colectiva y la densidad de la sindicalización constituyen factores relevantes para explicar el alcance e impacto del salario mínimo sobre las y los trabajadoras/es registradas/os del sector privado²⁶ y del sector público nacional (OIT, 2013: 15).

Otra de las leyes más importantes del kirchnerismo ha sido la Ley de Ordenamiento Laboral (25.877) de 2004, que derogó la controvertida Ley de Estímulo al Empleo Estable (25.250) del año 2000, enmarcada en el paquete de reformas laborales junto con la Ley 25.013 de 1998. De acuerdo con Marticorena (2014) se trató de un emblema de la flexibilización laboral. Estas leyes junto con la Ley Nacional de Empleo (24.013) de 1991 cristalizaron la debilidad de la clase obrera en términos de relaciones de fuerza después del genocidio y de la experiencia alfonsinista, la cual estuvo interpelada por varios factores, además de los procesos hiperinflacionarios²⁷. El mayor deterioro de las condiciones laborales que se registra a partir de 1995 se produjo por efecto de las desregulaciones laborales que, con la connivencia de los grandes sindicatos argentinos²⁸ y de manera organizada y conjunta

²⁵ Ver: <https://www.argentina.gob.ar/trabajo/consejodelsalario>

²⁶ Excluye a los trabajadores del servicio doméstico y del sector agropecuario dado que estos tienen regímenes de empleo especiales por fuera de la Ley de Contrato de Trabajo.

²⁷ Para una revisión integral de lo que fue la transición democrática durante la experiencia radical, se recomienda Gené, 2019; Pucciarelli, 2006. En estas referencias el lector encontrará el despliegue de los factores sociales políticos, militares y económicos que marcaron a una década clave en la preparación de la implementación de los registros neoliberales que vinieron después.

²⁸ Pese a la ferocidad de las reformas estructurales, estas no encontraron una oposición consistente y unificada en el campo sindical. Una de las tesis más firmes respecto de lo anterior se encuentra en la noción de “beneficios suplementarios” desarrollada por Murillo (1997), en referencia a una mutación constitutiva de la forma sindicato, dada la posibilidad de participar como actores empresarios a partir del manejo de un porcentaje de las acciones de las empresas privatizadas. Esta posibilidad estaba destinada a aquellos gremios que colaboraran con las reformas estructurales (puntualmente las privatizaciones de las empresas públicas, cuyas ramas de actividad se encontraban fuertemente asociadas al modelo desarrollista previo y bajo la tutela sindical peronista). El menemismo reconfiguró los intereses del sindicalismo, reorganizándolo según lo que Fair (2008) distingue como tres fuerzas en su interior. Las actividades nucleadas en la CGT oficialista que le brindarán un firme respaldo al gobierno de Carlos Menem (personal civil, mecánicos, construcción, telefónicos, seguros, ferroviarios, lucifueristas, petroleros y mercantiles por mencionar a los que mayor capacidades y participación

con las políticas económicas neoliberales desplegadas, generaron las condiciones efectivamente necesarias para fragmentar a la sociedad y al colectivo trabajador, produciendo así no solo una nueva morfología de las relaciones laborales sino un significativo cambio en la composición de la estructura social.

En el plano del derecho colectivo, la Ley de Ordenamiento Laboral implicó la restitución de los convenios colectivos²⁹ y del principio de ultraactividad. Con respecto a la primera, explica Marticorena (2014) que las negociaciones colectivas no estuvieron frenadas en los años noventa, sin embargo, como instrumento de defensa de las condiciones laborales, las mismas perdieron capacidad ante la condición de que la negociación salarial estuviera atada a la evolución de la productividad (Marticorena, 2014: 65). Una vez recompuestos los convenios colectivos, la recuperación del principio de ultraactividad recobra relevancia en tanto -salvo que el convenio colectivo de trabajo disponga lo contrario- la vigencia de sus cláusulas pactadas son por tiempo indeterminado (Trajtemberg y Pontoni, 2017).

En el plano del derecho individual, la Ley de Ordenamiento Laboral modificó el período de prueba para contratos por tiempo indeterminado, limitándolo a tres meses no prorrogables, mientras que con la Ley de Empleo Estable existía la posibilidad de ampliarlo a seis meses. De acuerdo con Marticorena (2014), si bien la nueva ley acorta los límites al tiempo de prueba, no deja de convalidar las condiciones vigentes en adecuación con algunos aspectos de las reformas laborales de los años noventa.

En relación al preaviso, en el régimen de los noventa el actor empleador no tenía una obligación cuando se trataba del período de prueba y la o el empleada/o debía preavisar con un mes de anticipación. La nueva ley, en el artículo 231 de la Ley de Contrato de Trabajo

activa tuvieron). Un segundo grupo liderado por Lorenzo Miguel, histórico dirigente peronista de la Unión de Obreros Metalúrgicos (UOM). Este sector tendrá la estrategia de “golpear y luego negociar”. La tercera corriente es la CGT Azopardo que desde un inicio se opondrá a las reformas de mercado y laborales. Para un análisis integral de las primeras mutaciones sindicales se sugiere Murillo, 1997 y Palermo y Novaro, 1996.

²⁹ Existe un intenso debate en nuestro país acerca de los alcances y límites en la recuperación de las negociaciones colectivas desde 2003. Un sector de la academia verifica y sostiene un proceso de dinamización de las instituciones laborales a partir de la recuperación de la negociación colectiva. En cambio, otros cuestionan la capacidad potenciadora de cambio de régimen, comparativamente con los años noventa. Más bien interpretan que en las negociaciones colectivas persisten contenidos de flexibilización laboral. Para un sucinto pero completo análisis de estas controversias, se recomienda: Trajtemberg y Pontoni, 2017.

establece para quienes se encuentran en periodo de prueba, un preaviso de quince días. Luego, el mismo es de un mes y dos meses según si la o el trabajador/a tenga una antigüedad menor o mayor a cinco años y el preaviso al empleador se reduce a quince días en caso de que sea él quien rescinda el vínculo. Se recupera el anterior artículo (245 de la LCT) que unifica el régimen indemnizatorio al eliminarse el sistema diferenciado establecido por la Ley N° 25.013. Sin embargo, presenta algunas modificaciones respecto del régimen precedente a la mencionada ley. En términos de impacto salarial, se reduce de dos meses a un mes el mínimo indemnizatorio y se establece que la mejor remuneración mensual normal y habitual sea la "devengada" y no la "percibida" como establecía el régimen anterior.

En términos de promoción del empleo, la ley busca preservar los puestos de trabajo de las empresas más pequeñas. Se establece que la firma que emplee hasta 80 trabajadoras/es, tenga una facturación anual que no supere el importe que establezca la reglamentación y produzca un incremento neto en su nómina de trabajadoras/es, gozará de una reducción de las contribuciones a la Seguridad Social por doce meses. Esta reducción será de un tercio por cada trabajador/a nuevo o de medio si se trata de un beneficiario del programa Jefes y Jefas de Hogar.

Si bien la Ley de Ordenamiento Laboral -tanto en lo relativo a los aspectos del derecho individual como colectivo- reflejan un cambio en la lógica de intervención del Estado en el conflicto capital-trabajo, los mismos fueron limitados en lo que refiere a la reversión de los contenidos sancionados durante la última década del siglo XX, dado que estas condiciones legales se despliegan sobre la base de un marcado retroceso de larga data en las condiciones de vida (Marticorena, 2014:62).

Los años 2008-2009 estuvieron marcados por los límites del ensayo neodesarrollista y por la crisis financiera global que perjudicó los niveles de crecimiento de Argentina. A su vez el contexto local estuvo desfavorablemente condicionado por una fuerte disputa por la apropiación de la riqueza³⁰. En ese contexto el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner

³⁰ Nos referimos a la pulseada y derrota del gobierno con las centrales agropecuarias por la ley de retenciones móviles, conocida como Ley 125. Al respecto se recomienda la lectura de Dossi, 2019.

relanzó el Programa de Recuperación Productiva (REPRO)³¹, que consistía en el subsidio de una parte del salario y de las cargas sociales desde el Estado hacia el sector empresario durante un tiempo determinado. El REPRO se inició en el año 2002 para luego reducir su presencia durante la etapa de mayor crecimiento de la economía y el empleo, observada entre 2004 y 2008. A partir de la crisis desatada en ese año, el nivel de los subsidios solicitados y otorgados volvió a incrementarse fuertemente, incluso superando los niveles iniciales (Najman, 2015:4). Por otra parte, el subsidio fue entregado en mayor medida a empresas de la industria manufacturera y del sector agropecuario. En el primer caso, el beneficio fue para la producción de alimentos y bebidas, el sector automotriz y la producción textil (Castillo, et. al., 2012). Como contrapartida, las empresas debían acreditar su situación de crisis y detallar las acciones a desarrollar con el propósito de su recuperación, además de comprometerse a no realizar despidos de su personal (Najman, 2015:4).

La expansión de este mecanismo de subsidio a las empresas exige algunas reflexiones. Según la investigación llevada a cabo por Najman (2015) en el año 2009 - momento de mayor demanda por el subsidio tanto en cantidad de firmas como de beneficiarios- las medianas y grandes empresas participaron en un 80,6% del presupuesto destinado al Programa de Recuperación Productiva (Najman, 2015: 13). Si bien en ese mismo año el 76,8% de los establecimientos tenían menos de 50 trabajadoras/es, el peso de las cargas y costos salariales de las grandes firmas obliga a destinarles, presupuestariamente hablando, una porción mayor de las partidas del subsidio pautado. Por otra parte, uno de los requisitos para su solicitud es la entrega de los balances de las firmas (sumado a otros documentos fiscales) dado que allí se constata la situación de la empresa, su flujo económico y financiero. Además, la empresa debe acreditar la situación de sus trabajadores y eso se corrobora desde el MTEySS como encargado de controlar que la misma mantenga el número de trabajadores registrados al momento de la adhesión al programa (Najman, 2015: 5). En efecto las micro y

³¹ El Programa de Recuperación Productiva -REPRO- se inició en el año 2002 para luego reducir su presencia durante la etapa de mayor crecimiento de la economía y el empleo observada entre 2004 y 2008. A partir de la crisis desatada en ese año, el nivel de los subsidios solicitados y otorgados vuelve a incrementarse fuertemente, incluso superando los niveles iniciales (Najman, 2015:4). Por otra parte, el subsidio fue entregado en mayor medida a empresas de la industria manufacturera y del sector agropecuario. En el primer caso, el beneficio fue para la producción de alimentos y bebidas, el sector automotriz y la producción textil (Castillo et. al., 2012).

pequeñas empresas son las que padecen mayores necesidades en términos de subsidios y fomentos, pero a la vez son las que mayores debilidades presentan en términos fiscales y laborales. Por otro lado, si bien las firmas deben comprometerse a no despedir gente y el programa representa un subsidio por trabajador/a, esto no impide la contratación no registrada porque no se presenta un mecanismo regulatorio directo sobre esto. A su vez, si bien la intervención estatal en el ámbito laboral se abocó a contener el desempleo de las y los trabajadoras/es registradas/os, esta medida resultó altamente beneficiosa para el sector empresario porque no vieron afectados sus niveles de rentabilidad a la par que el Estado garantizó los puestos de trabajo, mientras que no fue considerado un refuerzo en las indemnizaciones ni en el seguro de desempleo de quienes fueran despedidos (Marticorena, 2014). Por último, reforzando las ideas previas, esto no alcanzó de ninguna manera a las y los trabajadoras/es no registradas/os.

Unos años más tarde, luego de la promulgación de la Ley de Ordenamiento Laboral, se implementaron algunas leyes que vale la pena mencionar. Según Marticorena (2014) fue durante el primer gobierno de Cristina Fernández de Kirchner cuando se introdujeron mayores cambios en la legislación laboral. En 2008 se promulgó la Ley 26.390 sobre trabajo infantil y adolescente y se modificaron las regulaciones sobre sistema de pasantías educativas (Ley 26.427). A pesar de que el nuevo decreto imposibilita la extensión indefinida, este sistema no fue eliminado.

El año 2010 estuvo marcado por cierta recuperación en el nivel de actividad, luego de algunos años bastante convulsionados económica y políticamente para el gobierno. Esto tuvo impacto positivo sobre el empleo, lo que le permitió al ejecutivo -dada una renovación, que luego resultará momentánea, de sus bases de sustentación- lanzar nuevas leyes o decretos en materia laboral. Siguiendo la enumeración detallada sobre las modificaciones legislativas realizada por Marticorena (2014), se implementaron la gratuidad de la cuenta sueldo (Ley 26.590), la compensación de desigualdades en el marco de la prohibición de la discriminación de trabajadores (Ley 26.592), y disposiciones sobre el plazo de pago de remuneraciones e indemnización en caso de extinción del contrato de trabajo (Art. 128 de la Ley 26.593). Por

otra parte, se modifica la Ley de Jornada de Trabajo (Ley 26.597), que redujo el alcance en la excepción del pago de horas extra a directores y gerentes (Marticorena, 2014: 60).

Aun con las deudas pendientes que no alcanzaron a atenderse (Trajtemberg, 2016), desde los comienzos mismos del proyecto neodesarrollista, los tres gobiernos del kirchnerismo tuvieron la iniciativa de diseñar un esquema de políticas laborales tendientes a que el empleo volviera a ser una variable que posibilitara la inclusión social asociada a la recuperación de los derechos y garantías laborales. En cambio, la gestión que los reemplazó intentó desde sus inicios, desarticular el esquema regulatorio e institucional previo empezando por reducir el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social a una secretaría al interior del Ministerio de Producción, es decir, subordinada directamente a las necesidades y exigencias de las cámaras empresariales cuyo portavoz en el Estado es ese espacio institucional.

Álvarez Newman (2020) caracteriza al período 2003-2015 como un proceso de reversión parcial de la flexibilización laboral, siendo uno de los puntos más débiles de la gestión, la incapacidad de continuar reduciendo el empleo no registrado a partir de 2010 (Balza, 2020). En ese sentido, desde nuestro punto de vista el gobierno de Cambiemos montó el tratamiento del proyecto de ley de la reforma laboral sobre uno de los tópicos más débiles de la gestión previa en materia de relaciones laborales. Sin embargo, no se trató de una verdadera solución al problema del creciente empleo no registrado, sino que fue una excusa para abaratar los costos de contratación, con la justificación de que aquello les permitiría a las y los empleadoras/es “blanquear” a su nómina laboral. La reducción de las contribuciones patronales es parte del reclamo empresario por la reducción del “costo laboral”, por tanto cabe resaltar a qué hace referencia dicha reducción. Siguiendo a Kaplan (2018) este puede ser directo, teniendo incorporadas las contribuciones patronales al sistema de seguridad social (también conocido como registro), las vacaciones y licencias pagas, la indemnización por despido y la tasa especial por el trabajo de horas extras; o bien puede ser indirecto, tratándose, por caso, de los gastos en sistemas de previsión de accidentes de trabajo o el mejoramiento de las condiciones físicas en que se desarrolla la actividad (Kaplan, 2018: 160).

Cabe señalar al menos tres cuestiones que se derivan de la reducción de las contribuciones patronales. En primer término, que la decisión de su rebaja ya había sido previamente aprobada en la reforma tributaria. Como señala Strada (2018), se trató de uno de los ejes centrales de dicha reforma, aun cuando se trataba de un aspecto del ámbito laboral. Como el gobierno de Cambiemos supo que la resistencia y los cuestionamientos a la reforma laboral podían frenar el avance de la misma, muy hábilmente ubicó el punto estratégico de mayor demanda empresarial en una reforma que no hiciera eje -al menos no de manera directa- en la relación capital-trabajo. A su vez, en segundo lugar, las empresas que entraron en la ley del blanqueo laboral fueron eximidas de sus multas por incumplimientos en relación al registro en el empleo y dadas de baja del Registro Público de Empleadores con Sanciones Laborales (REPSAL) en lo referido a las deudas en materia de seguridad social (Kaplan, 2018; Strada, 2018). Este combo de beneficios culmina con la condonación de la deuda por no pago de aportes y contribuciones al sistema (Strada, 2018: 62). En tercer lugar, no se trató de una equitativa distribución de beneficios, dado que las y los trabajadoras/es solo computan hasta sesenta meses de lo blanqueado con el tope del Salario Mínimo, Vital y Móvil. Pero no solo eso, sino que la y el trabajador/a que fuera blanqueado debe renunciar a toda acción y derecho contra su empleador/a por las condiciones precedentes (Kaplan, 2018: 161).

Otro aspecto de gran envergadura de la reforma laboral macrista fue el intento de modificación de la Ley de Contrato de Trabajo, puntualmente sobre dos artículos. Por una parte, en lo que refiere a la subcontratación, el artículo 30 de dicha ley garantiza la existencia de responsabilidad solidaria de la empresa principal sobre el cumplimiento de las obligaciones de los contratistas (Strada, 2018: 67). Se trata de un nuevo punto que habría convalidado la legalización de la ruptura del binomio seguridad jurídica-dependencia económica, dado que muchas empresas que tercerizan trabajadoras/es no siempre cuentan con la solvencia suficiente para garantizar los costos de mano de obra registrada, lo que conlleva a la posibilidad de incumplir las leyes laborales sin la contrapartida de la solidaridad de la empresa principal. A su vez, si la reforma laboral hubiera avanzado esto habría fomentado una mayor generalización de la tercerización como forma de contratación (Strada, 2018). El otro punto de reforma de la LCT es el artículo 12 que refiere a la irrenunciabilidad

de los derechos previstos en la ley, en los estatutos profesionales, en las convenciones colectivas y en el derecho individual (Strada, 2018).

Como corolario de la institucionalización del proceso de deslaborización manifestada en la ruptura del contrato fundamental entre capital y trabajo, que se traduce en dependencia económica a cambio de seguridad y garantías laborales, el gobierno de Cambiemos buscaba crear la categoría de “trabajadores autónomos económicamente dependientes”, lo que si bien encierra una contradicción³², es cierto también que buscaba legalizar e institucionalizar una práctica consolidada que es la ausencia total de reconocimiento a las actividades de tipo laborales pero amparadas por el derecho comercial (como es la categoría de monotributista). Estas/os trabajadoras/es debían demostrar dependencia económica en hasta un 80% de sus ingresos anuales para con una persona física o jurídica. Habrían quedado excluidas/os de la Ley de Contrato de Trabajo y habrían pasado a una regulación estatutaria especial (Alfie, 2017).

Por último, otro aspecto muy adverso a uno de los derechos fundamentales –como son las indemnizaciones por despido³³– es el de la creación de un Fondo de Cese Laboral que habría costado los montos de las indemnizaciones que hasta ahora son responsabilidad de quien emplea. Se trata de una medida inconstitucional pero además profundamente regresiva, dado que el fondo se habría constituido con un porcentaje de la remuneración mensual de la o el trabajador/a en concepto de salario básico convencional y sus adicionales (Alfie, 2017:76). En relación también a las indemnizaciones, el texto de la reforma buscaba excluir de la base salarial para el cálculo por despido al sueldo anual complementario, a las horas extraordinarias, a las comisiones, premios y/o bonificaciones, a las compensaciones de gastos y todo rubro que carezca de periodicidad mensual, normal y habitual (Alfie, 2017:76).

En síntesis, la política laboral del macrismo se amparó rápidamente en dos ideas recuperadas de la doctrina neoliberal. La primera de ellas es la exaltación de la idea del

³² Como afirma Alfie (2017) desde el punto de vista exclusivamente legalista, si el trabajador es autónomo, no puede ser económicamente dependiente, y si es económicamente dependiente, no puede ser autónomo.

³³ Para una reflexión crítica de cómo se constituyó el concepto de indemnización monetaria, se sugiere la lectura de Suárez, M.F. (2017): El despido injustificado en la legislación argentina. Garantías para la estabilidad en el empleo. Ponencia presentada en *Grupo Temático N° 19: Cuestiones actuales del derecho del trabajo*, ASET.

esfuerzo individual, que sirvió como encuadre para una política de despidos en el sector público y también en las grandes empresas privadas y de fijación de techos en las negociaciones salariales (Medina, 2019: 221-222). La segunda es el precepto de austeridad que el macrismo pudo colocar en un nivel discursivo que apeló al “sinceramiento” de las incapacidades argentinas de vivir bajos las normas de los doce años previos. Cierta simplicidad efectiva en la capacidad de comunicar una idea permitió que las “metas de inflación” tuvieran el efecto realmente esperado por el gobierno al reconfigurar la puja distributiva, favoreciendo fundamentalmente al sector financiero. Si bien las manifestaciones populares en torno a un decisivo rechazo a la reforma laboral lograron frenarla, la transferencia de ingresos desde el trabajo hacia el capital se logró sin demasiada capacidad de veto efectivo por parte de las fuerzas opositoras, sean estas de orden político, social o sindical. La estrategia de “demonización” basada en el ataque a las instituciones laborales, allanó el camino para lo que Medina (2019) señala como una estrategia oficial fundada públicamente en la necesidad de desinstitucionalizar y desregular las relaciones laborales, con la consecuente pérdida de derechos. De acuerdo con la autora, la ofensiva se sostuvo sobre los pilares de la deslegitimación de los sindicatos, la descentralización de las negociaciones, la reducción de impuestos vinculados con la contratación de personal, y la flexibilización de las condiciones de contratación (Medina, 2019: 233)³⁴.

No casualmente el tratamiento del proyecto de ley de la reforma laboral que comenzó a darse en 2017 hace eje en los tópicos más débiles de la gestión previa, en materia de relaciones laborales. Siguiendo a Medina (2019) los aspectos de mayor envergadura en la reforma macrista son la regularización del empleo no registrado, las formas de subcontratación, delegación y solidaridad, los regímenes de licencias y las indemnizaciones por despido; la creación del fondo por cese laboral y de un Sistema Nacional de Formación

³⁴ Estas estrategias se enmarcan en una aspiración mayor de la gestión gubernamental del periodo 2016-2019: se trata de una nueva y no tan distinta versión del plan de reestructuración y “modernización” del Estado que tuvo lugar en los noventa. El plan se sustenta conceptualmente en el paradigma de la Nueva Gestión Pública (NGP), que propone una transformación del modelo burocrático. Se propone entre sus objetivos una drástica reducción de la planta de personal. La justificación es la conformación de una “carrera pública” basada en la formación, el mérito y el cumplimiento de objetivos, sin embargo, en los hechos se trató de una permanente acción de estigmatización y violencia simbólica contra los trabajadores públicos (Medina, 2019: 234). El mismo gozó de un triste pero amplio consenso social.

laboral continua. Observando de qué se tratan los puntos programáticos que buscó abordar el macrismo, nos encontramos con aquellos que son los que mayor actualidad revisten. Se trata de los componentes más sensibles de la flexibilización para lograr la institucionalización y legalización del recorte de los costos salariales y no salariales. La precariedad como forma de ajuste del capital sobre el trabajo es una parte sustantiva con la que cuentan las capacidades de la estructura económica.

A modo de síntesis: tolerancia social a la desregulación

En este capítulo presentamos, por una parte, una caracterización de los dos modelos de crecimiento (neodesarrollista y neoliberal) que influyeron en la etapa 2003-2019. La política es el escenario de disputa por la hegemonía de dichos modelos y los mismos presentan importantes diferencias, no solo a nivel local sino global, pero en Argentina tienen un denominador común: la debilidad institucional heredada de la etapa anterior (1976-2001) que redundó en esquemas de regulación que han favorecido a la concentración y extranjerización y que no han logrado fortalecer los mecanismos de coerción ni control sobre las empresas para disminuir la contratación precaria o informal. Por otro lado, revisamos algunas de las reformas laborales implementadas durante el kirchnerismo con el objeto de distinguir los esfuerzos de fiscalización sobre las relaciones laborales, puntualmente algunos cambios a favor de la recomposición de las garantías laborales y repasamos la política laboral del macrismo identificando aquellos ejes de las relaciones laborales que buscó reformas tanto en el campo del derecho laboral como previsional.

El propósito de discutir algunos rasgos de los modelos económicos fue encasillar - aunque sea forzadamente- la revisión del periodo 2003-2019 en grandes dimensiones históricas. La primera de recuperación económica, luego el agotamiento de los rendimientos sociales del esquema neodesarrollista y, por último, el retorno al proyecto desregulador. Estos tres grandes momentos de los modelos, con su vértice en el derecho laboral, han sido el contexto de las tensiones entre la formalización del empleo y la perpetuación de altos niveles de precariedad. La primera etapa se caracterizó por un cuadro de crecimiento económico acelerado iniciado hacia finales del año 2003, que sostuvo tasas de crecimiento interanual del

PBI a niveles récord y permitió una recomposición social que venía de una antesala de grave devastación previa a la salida del régimen convertible. El segundo período posterior estuvo caracterizado por un proceso de recuperación del empleo asociado con la formalización de las relaciones salariales que se extendió prácticamente hasta el año 2009, como veremos en el próximo capítulo. Este punto de inflexión, que es posible aprehender a partir de la trayectoria de las relaciones laborales endebles, devela dos limitaciones de importancia del modelo neodesarrollista: por un lado, que se ingresó a una fase de escaso virtuosismo en los rendimientos sociales del crecimiento económico y por el otro, que este límite implica no solo un piso histórico elevado de precariedad laboral, sino su conjugación con la ruptura de un principio fundamental de las relaciones entre capital y trabajo: la venta de la fuerza de trabajo a cambio no solo de un salario sino de un conjunto de derechos y garantías asociados a la seguridad jurídica de dicha relación. El régimen neoliberal implementando por la Alianza Cambiemos no garantizó la atención ni la recuperación de los segmentos de trabajadoras/es que habían quedado por fuera de las regulaciones laborales previas porque los planes de ajuste implementados repercutieron en aumento de desocupación, precarización y pobreza. Sin embargo, la convivencia social con la desregulación de las normas del trabajo viene atravesando a todas las orientaciones políticas, lo suficiente como para que se haya transformado en un sentido común tolerable y aceptable a pesar de las múltiples críticas.

CAPÍTULO CUATRO. Estructura ocupacional argentina: inserciones asalariadas y por cuenta propia

En el presente capítulo analizaremos la dinámica de las inserciones asalariadas y por cuenta propia teniendo presente los distintos contextos macroeconómicos planteados en el capítulo anterior y que pueden sintetizarse en: recuperación económica, agotamiento de los rendimientos sociales del esquema neodesarrollista y el retorno al proyecto desregulador. Fruto del repaso expuesto podemos afirmar que los límites a la formalización del empleo están directamente afectados por las políticas de los dos modelos económicos descriptos. A su vez la precarización laboral puede ser atenuada con incentivos puntuales hacia la estructura productiva y regulaciones que no permitan su despliegue. Dicho de otro modo, los alcances e insuficiencias de las reformas en el empleo y las políticas de dos modelos económicos diferentes, afectan a la precarización laboral. Sin embargo, si bien las formas de inserción pueden variar con las distintas políticas públicas de gobierno, la precariedad no deja de ser una tendencia de tipo estructural producto de la forma que asume el proceso de acumulación capitalista en Argentina.

En ese sentido, desde el abordaje teórico ya desarrollado, el objetivo del capítulo es exponer aquellos principales rasgos de la estructura ocupacional argentina para el periodo 2004-2019, respondiendo al primer objetivo específico propuesto. En lo relativo a la precariedad, en este capítulo tomaremos exclusivamente a la cobertura en la seguridad social como dimensión para indicar la situación de desprotección e irregularidad en el marco regulatorio. Puntualmente describiremos, por un lado, el desempeño de las categorías ocupacionales y las tasas de actividad, empleo y desocupación entre 2004 y 2019, y por el otro analizaremos la tasa de no registro y la evolución de los componentes del empleo registrado y no registrado, con efectos sobre el salario real de ambos componentes.

Previamente al análisis, realizaremos una breve síntesis del contexto macroeconómico en el cual se desempeñó el mercado de trabajo. Se trata de un conjunto de características ineludibles del periodo, separado en tres etapas. De este modo, las y los lectoras/es podrán contextualizar los análisis sobre empleo y trabajo.

1. Contexto macroeconómico en tres etapas para el período 2004-2019

La primera etapa va desde el año 2004, momento en que comienza el auge del neodesarrollismo, imprimiendo su huella en el mercado de trabajo, mejorando los principales indicadores laborales hasta el año 2008, donde los rendimientos sociales, fruto del crecimiento económico de ese periodo empezaron a agotarse a partir del año 2009 (Coatz, et. al., 2015), no solo por efecto de la situación política y económica externa dada por la crisis internacional, sino por una constelación de factores ampliamente documentados en la historia reciente, tales como los que se derivan de los límites propios del sistema productivo, observables fundamentalmente en la heterogeneidad estructural, la restricción externa y la fuga de capitales. La vasta literatura sobre las características del funcionamiento económico durante el kirchnerismo permite afirmar que existió una sobre determinación macroeconómica sin cambio estructural que condujo a la reaparición de los clásicos problemas de la economía argentina, una vez que resurgieron los primeros signos de agotamiento (Abeles et. al., 2013; Azpiazu et. al. 2011; Cantamutto y Wainer, 2013; Cassini, 2015; Fernandez Bugna y Porta, 2008; Schorr et.al., 2014; Schorr, 2013). La segunda etapa comienza en 2009, marcada por el mencionado agotamiento, no solo por los efectos, desde ya ineludibles en el análisis, de la crisis internacional, sino justamente por los límites del diseño macroeconómico inicial, el crecimiento de la fuga de capitales hacia el exterior y la reaparición del fenómeno histórico de la restricción externa. Ambos operaron como limitante a la profundización de un esquema desarrollista, cuyos basamentos descansaron en instituciones estatales que ya se habían reconfigurado durante los años noventa, como consecuencia de los cambios en el modelo de acumulación (Tarcus, 1992). Esta etapa finaliza en 2015, abriendo así la última, asociada significativamente con el cambio de gobierno que trajo consigo un conjunto de políticas públicas tendientes a revertir el frágil proceso de recomposición social experimentado durante las dos etapas previas. Más específicamente nos referimos a la quita de retenciones a las exportaciones, a la liberalización del tipo de cambio (comenzando con la eliminación del *cepo* cambiario que conllevó fuertes devaluaciones de la moneda desde fines de 2015), la rehabilitación a la fuga masiva de capitales y el

endeudamiento externo para sostener lo anterior. Acompañó estas decisiones un régimen de alta inflación y al compás del mismo se produjo una importante pérdida del poder adquisitivo del salario con aumento de la pobreza y la indigencia, una nueva ronda de endeudamiento internacional casi exclusivamente destinado a la fuga de capitales (Val, 2021), un nuevo proceso de desindustrialización, pérdida del empleo y aumento de la informalidad y la precarización laboral. En definitiva, un proceso de mayor desigualdad social.

2. Empleo no registrado y evolución del salario real

En el Cuadro N°1 exponemos la distribución de cada categoría ocupacional y las tasas de actividad, empleo y desocupación. A su vez, en el Cuadro N°2 exhibimos la tasa de no registro y la evolución de los componentes del empleo (registrado y no registrado). A partir de los datos ocupacionales, realizamos un repaso sobre las características más destacables del mercado de trabajo y sus contextos macroeconómicos en este extenso periodo.

La tasa de empleo creció rápidamente en los primeros años, pasando del 39,8% en 2004 al 43,0% en 2013. Esta recomposición de la ocupación es explicada, hasta el 2015 por la categoría de trabajo asalariado. Según Etchemendy (2013) y Palomino y Dalle (2012), la recuperación del tejido productivo y de las relaciones laborales se evidencia en un crecimiento de la asalarización con niveles inéditos desde mediados de los años setenta: el período 2004-2015 fue testigo del aumento del componente asalariado que alcanzó el 76,7% en el último año de dicha etapa. El empleo asalariado creció mientras que las inserciones por cuenta propia también lo hicieron, pero a un ritmo menor. Sin embargo, el cambio operó también en términos cualitativos: los niveles no registro en la seguridad social que se encontraban en torno al 47,5% en 2004 descendieron 14,1 puntos porcentuales entre ese año y el 2015, ubicándose en el 33,4%. La recuperación laboral amparada en los marcos regulatorios existentes, se dio con mucha fuerza entre 2004 y 2008, en donde se produjo un descenso de 7 puntos en la mencionada tasa. Los puestos protegidos contrastan de manera positiva con la evolución del precario, que se contrajo a la par del crecimiento del empleo genuino, al menos hasta 2011 (más allá de que la tasa siguiera descendiendo hasta 2015). Más precisamente, la categoría de empleo registrado creció a un ritmo mayor que la de

empleo no registrado e incluso, como lo demuestra el año 2009, se produjo un proceso de creación de puestos de trabajo registrados, con destrucción de empleo no registrado.

Entre el año 2010 y el año 2013, la economía comenzó a manifestar signos de estancamiento, sin lograr una sustancial ni estable reactivación. Este dato se demuestra particularmente importante dado que coincide con un desenvolvimiento ambivalente de la tasa de no registro. En cuanto a las inserciones por cuenta propia, en 2004 este componente representaba casi el 20,3% y en 2011 se redujo a su mínimo histórico en 17,8%. En 2012 comienza a crecer nuevamente como respuesta a la desaceleración de la actividad económica (Beccaria y Maurizio, 2017), pero en el contexto de las tasas de no registro más bajas del periodo y con bajos niveles de desempleo. En cambio, a partir de 2016, con el nuevo esquema laboral de la alianza Cambiemos, se produce un fuerte crecimiento del trabajo no registrado (en el 2019, dicho componente creció 4,5 puntos con respecto a 2018 y acumuló 6,7 puntos entre ambos años). El trabajo por cuenta propia volvió a crecer en 2019 (21,8%), lo que implicó una pérdida de casi 3 puntos del componente asalariado con respecto a 2015 que derivaron en inserciones por cuenta propia (74,1% en 2019).

Por último el repunte de la tasa de actividad a partir de 2016 visibiliza un crecimiento de la población económicamente activa, debido a la necesidad de las familias de aumentar el ingreso de los hogares, con lo cual aquellos integrantes que se encontraban de manera inactiva, fundamentalmente jóvenes y mujeres, pasaron a competir por un empleo o un trabajo, engrosando no solo la tasa de actividad sino también la de desocupación (que registró un fuerte aumento entre 2016 y 2019), dado que la contracción económica de los últimos años expulsó mano de obra y produjo una importante inhabilitación para contratar nuevo empleo. Se manifestaron dos fenómenos asociados: a la par del aumento de la oferta, la matriz económica expulsó mano de obra, visible en la tendencia creciente de la desocupación desde 2016.

CUADRO 1. ARGENTINA. ESTRUCTURA OCUPACIONAL (2004-2019). EN %

2t (EPH)	Categoría ocupacional				Condición de Actividad		
	Patrones	C.propia	Asalariado	T.F. s/R.	Actividad	Empleo	Desocupación
2004	4,0	20,3	74,4	1,3	46,7	39,8	14,7
2005	3,9	20,5	74,7	0,9	46,0	40,5	12,0
2006	4,1	19,4	75,4	1,1	46,9	42,1	10,3
2007	4,4	18,3	76,4	0,9	46,3	42,5	8,3
2008	4,5	18,5	76,0	0,9	45,8	42,2	8,0
2009	4,4	19,2	75,8	0,7	46,3	42,2	8,7
2010	4,6	18,7	76,0	0,8	46,0	42,4	7,9
2011	4,7	17,8	76,6	0,9	46,6	43,1	7,3
2012	4,0	19,1	76,3	0,6	46,1	42,8	7,2
2013	4,0	19,7	75,7	0,6	46,4	43,0	7,2
2014	3,4	19,9	76,1	0,5	44,7	41,3	7,5
2015	3,5	19,3	76,7	0,5	44,4	41,5	6,6
2016	3,6	20,3	75,6	0,5	46,0	41,7	9,3
2017	3,8	20,4	75,1	0,7	45,4	41,5	8,7
2018	4,1	21,3	74,0	0,7	46,4	41,9	9,6
2019	3,4	21,8	74,1	0,6	47,7	42,6	10,6

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019. Datos correspondientes al 2do trimestre de cada año, total de aglomerados urbanos.

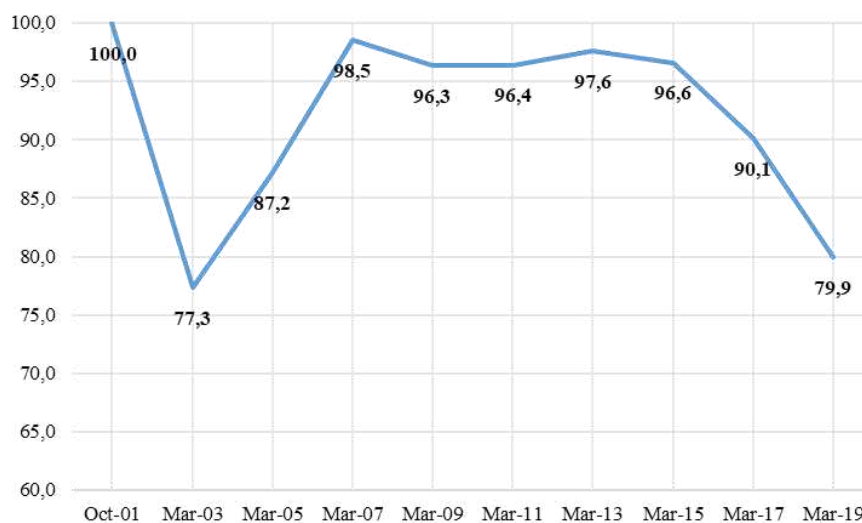
CUADRO 2. ARGENTINA. DESPROTECCIÓN DEL EMPLEO Y EVOLUCIÓN DE LOS COMPONENTES DE REGISTRO Y NO REGISTRO EN LA SEG. SOCIAL. (2004-2019). EN %

2t (EPH)	Tasa de No Registro	Registrado	No registrado
2004	47,5	7,2	1,2
2005	46,5	5,6	1,3
2006	43,4	12,2	-0,8
2007	40,6	10,2	-1,7
2008	40,6	-0,6	-0,7
2009	35,8	8,7	-11,2
2010	36,7	0,3	4,4
2011	34,7	6,5	-2,3
2012	34,8	-0,3	-0,2
2013	34,6	1	0,1
2014	33,2	2,6	-3,5
2015	33,4	1,7	2,4
2016	33,5	1,2	1,8
2017	33,8	-0,4	0,9
2018	34,4	-0,4	2,2
2019	34,5	3,8	4,5

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019. Datos correspondientes al 2do trimestre de cada año, total de aglomerados urbanos.

Desde el punto de vista de la evolución salarial, en el Gráfico N°1 exponemos, con base en 2001 la enorme transferencia de ingresos que representó la abrupta caída en las remuneraciones reales, producto de la mega devaluación del 2002. Luego de este período comenzó una etapa de importante recuperación salarial hasta el año 2007. Entre este año y 2015 observamos una dinámica salarial estabilizada sin crecimiento ni contracción del salario. El contexto económico a partir de 2009, está marcado por un nuevo régimen inflacionario que permite comprender, en parte, el *amesetamiento* del salario real. Beccaria y Maurizio (2017) afirman que las dificultades en el comportamiento macroeconómico habían comenzado a manifestarse a partir de 2007 con el aceleramiento de precios. A partir de 2016, se recrudecieron muchas de las variables macroeconómicas, una de ellas el estrepitoso aumento de la inflación que, como forma de ajuste, impactó directamente sobre el alcance de las remuneraciones reales. Puede verse el importante deterioro de los salarios reales de las y los trabajadoras/es del sector privado. Esto representó una caída y una transferencia de ingresos del trabajo hacia el capital del 17,3% entre 2015 y 2019.

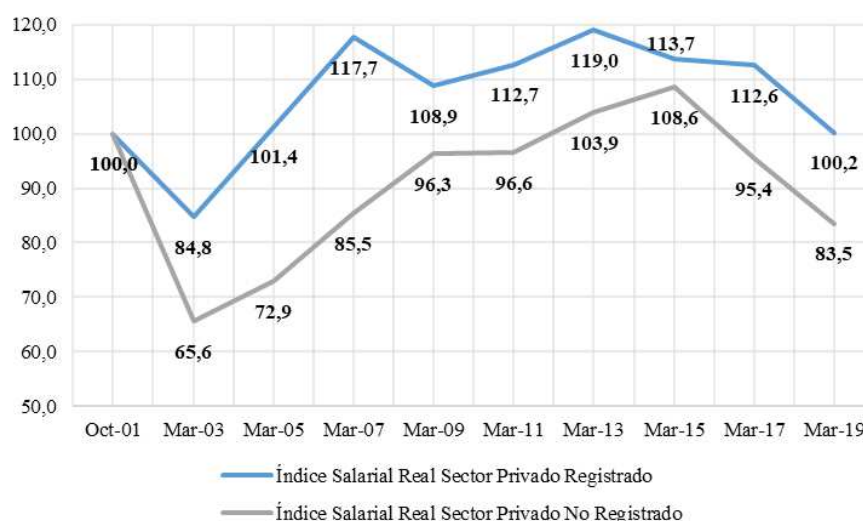
GRÁFICO 1. ARGENTINA. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE SALARIO REAL. SECTOR PRIVADO (2001-2019). BASE OCTUBRE 2001=100



Fuente: Elaboración propia en base a Empalme IPC INDEC-IPPYP- IPC INDEC.

Si además observamos los salarios de manera segmentada, veremos que entre marzo de 2015 y marzo de 2019 el salario real de las y los registradas/os cayó un 11,9%, mientras que el de las y los trabajadoras/es precarizadas/os fue del 15,8% (Gráfico N°2).

**GRÁFICO 2. ARGENTINA. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE SALARIO REAL.
REGISTRADAS/OS V.S. NO REGISTRADAS/OS DEL SECTOR PRIVADO (2001-2019).
ÍNDICE BASE OCTUBRE 2001=100**



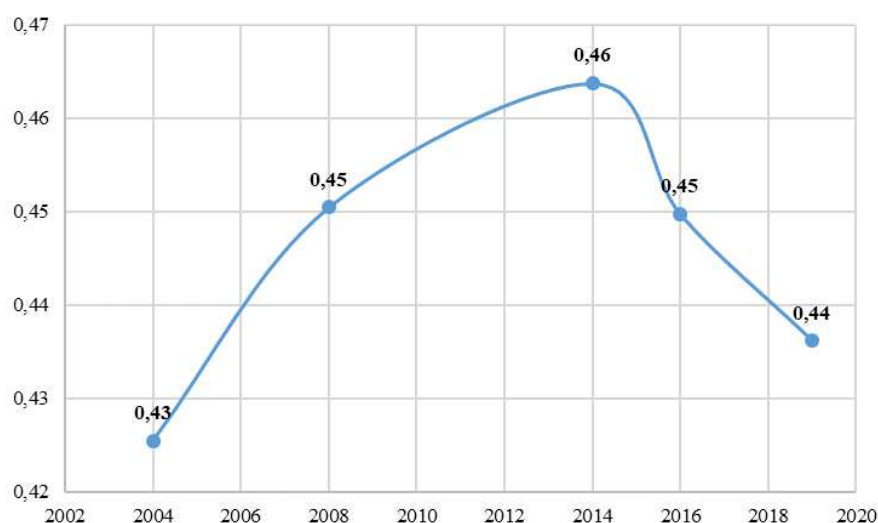
Fuente: Elaboración propia en base a Empalme IPC INDEC-IPPYP- IPC INDEC.

La brecha de ingreso por segmentos dentro del empleo asalariado conlleva un impacto todavía más profundo sobre la estructura social, operando como primer estratificador hacia el interior del segmento asalariado y conformando distintos sujetos trabajadores, lo que representa una gran conquista del capitalismo pos-fordista (Burchardt, 2017). Los procesos de precarización de las relaciones laborales se consolidan como nueva forma de trabajo y empleo, dejando atrás la excepcionalidad de la forma alternativa o “atípica”.

Como puede observarse en el Gráfico N°3, la brecha salarial se profundizó durante los años del kirchnerismo, contradictoriamente con otros indicadores que confirman que hubo un proceso de descenso de la desigualdad (Álvarez Agis, et. al. 2013). Los salarios del segmento precarizado -que osciló entre el 49% y el 35% de la fuerza laboral asalariada entre 2004 y 2019- llegaron a ser un 46% más bajos que los de sus pares protegidas/os. Este dato refleja que los llamados “costos” salariales son una preocupación que encuentra causas sino legales, al menos legítimos en el ahorro de los mismos. La brecha salarial es un excelente indicador de las consecuencias que tiene la inserción diferencial sobre el poder adquisitivo del salario. No solo las y los trabajadoras/es desprotegidas/os deben conformarse con un ingreso exclusivamente asociado al salario directo (Standing, 2013), con los efectos que esto tiene sobre distintas relaciones de dependencia, sino que perciben salarios considerablemente

más bajos, reflejando una gran desigualdad y la persistencia de condiciones de contratación de la fuerza de trabajo por fuera de las regulaciones, situación que acompañó todo el ciclo económico bajo análisis. Las implicancias que esto tiene profundizan aún más inserciones diferenciales y, como señala la literatura estructuralista, reduce el nivel general de los salarios (Graña y Kennedy, 2010; Kennedy, 2014).

GRÁFICO 3. ARGENTINA. EVOLUCIÓN DE LA BRECHA SALARIAL. INGRESO MEDIO DE LA OCUPACIÓN PRINCIPAL DE REGISTRADAS/OS V.S. NO REGISTRADAS/OS DEL SECTOR PRIVADO (2002-2019). EN %



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019. Datos correspondientes al total de aglomerados urbanos, correspondientes al 2do trimestre de cada año. Se cuentan solamente a las y los asalariadas/os que trabajaron en la semana de referencia.

Ahora bien, si bien consideramos correcto interpretar la evidencia sobre la brecha salarial en clave de estructura social, es decir, desde el punto de vista de la estratificación hacia el interior de la clase trabajadora, en términos marxistas solo en *apariencia* se conforman *distintos* sujetos trabajadores. Desde la perspectiva neo-marxista (Burawoy, 1983; Braverman, 1974; Antunes, 2009; Vasapollo, 2004 y 2005; Véjar, 2017), la reglamentación del trabajo, si bien trajo consigo el sistema de derechos y garantías, aun de producirse aumentos en los salarios, esto no modificará la situación de la clase obrera como asalariada y sumado a esto no dejará de tratarse de una relación de extrañamiento con respecto al producto o servicio que nace del trabajo (Morales Dominguez, 2008:108). Es decir, pueden producirse mejoras en las posiciones de la estructura social, de hecho, los análisis de movilidad laboral así lo demuestran, pero no es posible que se produzca un

“cambio de clase”, mediado por el salario. Los análisis marxistas son necesariamente relacionales por lo que importa contar con las capacidades de agencia de la clase obrera organizada. Si bien la precariedad está ligada a su debilitamiento como actor social, la clase trabajadora porta la capacidad de resistencias y reestructuraciones en la forma sindical (Beroud y Bouffartigue, 2013; Bouffartigue y Busso, 2010). Además, es parte de la discusión la hegemonía del Estado de bienestar, no solo por la brevedad del periodo, sino porque la inestabilidad laboral y la fragilidad fueron cotidianas durante el periodo 1945-1975, en algunas actividades como el comercio, el empleo doméstico, la construcción, la agricultura y el trabajo rural (Antunes, 2009; Vasapollo, 2005). A su vez, si existió un encuadramiento legal de protección social, fue gracias al despliegue de los movimientos obreros tanto en Europa como en Estados Unidos y América latina. Es decir, la clase trabajadora, al tiempo que porta la condición de explotación también tiene en sí las capacidades de desarrollo organizacional y de resistencia.

En los lazos sociales de las actividades del trabajo cotidiano, nacen y se expresan las resistencias y la organización, sin desconocer el contexto defensivo para las y los asalariadas/os que, en el presente, se encuentra lejos de facilitar una acción ofensiva para reformular derechos y protección social (Bouffartigue y Busso, 2010:10).

3. Los componentes de la precariedad en las relaciones asalariadas: desprotección, inestabilidad y alteraciones en la jornada laboral

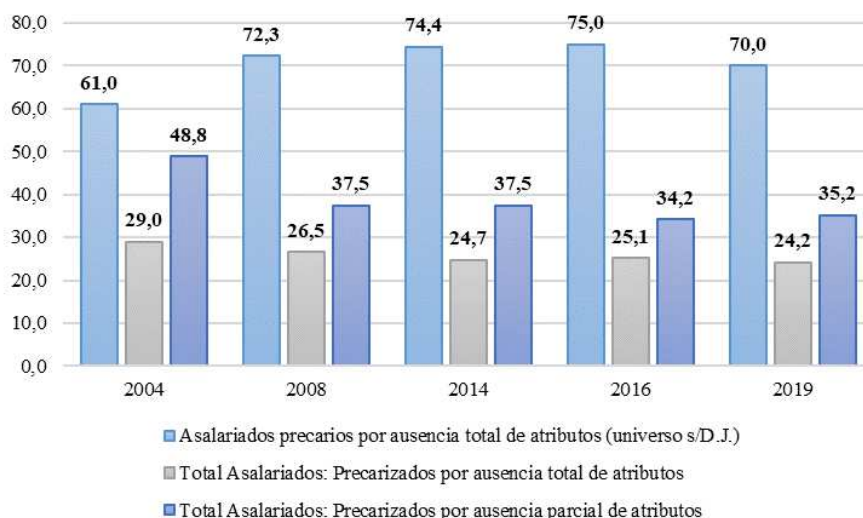
Como vimos en el apartado anterior, la referencia comúnmente utilizada para aproximarse a la precariedad laboral es la verificación del registro en la seguridad social a partir de los aportes jubilatorios. Las tasas y evolución que hemos mostrado hasta aquí se realizaron sobre la base de ese cálculo. Sin embargo, para dar cuenta de que la precariedad resulta un fenómeno social complejo, produjimos evidencia empírica a partir de la existencia de otro conjunto de componentes que dan cuenta de un proceso que rearticuló las relaciones laborales. Para contestar la hipótesis de trabajo sobre la inserción diferencial, debemos abordar el problema de manera integral, tanto conceptual como metodológicamente. A

continuación, precisamos las dimensiones propuestas en el capítulo metodológico y las contextualizamos en un proceso socio-histórico más amplio que nosotros definimos como la ruptura del binomio seguridad jurídica-dependencia económica. En la medida en que podamos confirmar empíricamente que existe una degradación continua de las relaciones laborales (abordadas desde esta dimensión compleja de precariedad), podremos validar nuestro concepto teórico y nuestra hipótesis.

Por otra parte, de acuerdo al repaso histórico realizado sobre las formas de acumulación local, Argentina tiene una tendencia a reorganizar el proceso de trabajo a partir de lo que parecieran ser tres aspectos medulares de la fragmentación de la estructura ocupacional: el desempleo, la pérdida del poder adquisitivo y la precariedad. En relación a esto último, en lo que sigue nos dedicaremos al análisis de sus componentes, más allá del indicador de descuento jubilatorio normalmente utilizado. A partir del abordaje jurídico-institucional de los empleos (MTEySS, 2007; Neffa, 2009; Pok, 2001) desarrollado en el Capítulo Dos, nos referimos a la garantía o ausencia del conjunto de derechos laborales, a la inestabilidad en el puesto de trabajo -medible en la finalización del contrato- y a la intensidad horaria (con atención en la subocupación del segmento precarizado). Esta información se considera para el total de las y los asalariadas/os y específicamente para el universo de precarizadas/os. Por tanto, proponemos un indicador de precariedad laboral complejo al considerar múltiples aspectos que vulneran la calidad de vida de las y los trabajadoras/es. En lo que sigue, proponemos una aproximación al fenómeno a partir del análisis sobre el acceso parcial o total a los derechos laborales, a la estabilidad laboral y a la jornada normal. Específicamente estamos considerando, por un lado, la batería de derechos asociados a la relación clásica: las vacaciones, el sueldo anual complementario, los días pagos por enfermedad y licencias; y por el otro, incorporamos el tiempo de finalización del contrato. En relación a la intensidad de la jornada laboral, en esta primera parte se consideró solo a la subocupación demandante, es decir, aquellos sujetos que trabajan hasta 35 horas por semana y que han buscado trabajar más horas. La subocupación demandante es una forma de desempleo oculto, por lo tanto, el análisis integral que articule este aspecto con la ausencia de derechos y la inestabilidad, da cuenta del panorama de fragilidad social que buscamos exponer.

El Gráfico N°4, distribuido entre las ventanas de observación elegidas, muestra las proporciones de asalariadas/os según los escenarios de precariedad propuestos. El primero corresponde exclusivamente a las y los trabajadoras/es a quienes se les niega el aporte jubilatorio. Podemos observar que para 2019, del universo de no registración (34,5%, Cuadro N°2), el 70,0% tampoco contó con el conjunto de derechos laborales correspondientes, se encontraban de manera inestable en el puesto y subocupadas/os. Si bien la tasa de no registro descendió con variaciones hasta el año 2014, la situación de este universo de asalariadas/os se vio empeorado, de acuerdo a lo que indican las primeras cuatro ventanas de observación. El segundo escenario propuesto apunta a las y los precarizadas/os por la ausencia total de atributos. Esto quiere decir que, del total de la ocupación asalariada, una acotada porción no se encuentra alcanzada por el marco laboral vigente. Es un indicador diferente del primero dado que el universo de ausencia total de atributos se ubicó para 2019 en el 24,2%, sufriendo leves variaciones si observamos la tendencia general desde el 2004. Por último, en el tercer escenario, mostramos el indicador de precarización parcial que, nuevamente sobre el total de la ocupación asalariada, muestra cuantos empleos se llevan a cabo bajo contrataciones no enteramente reguladas. Es un indicador que da valores similares a la tasa de no registro, pero es importante no confundirla dado que este universo de parciales (35,2% en 2019) porque es sobre el total de la población asalariada y puede verse afectado por derechos que no son exclusivamente el descuento jubilatorio.

GRÁFICO 4. ARGENTINA. ESCENARIOS DE CONTRATACIÓN DESPROTEGIDA EN LA INSERCIÓN ASALARIADA. AÑOS SELECCIONADOS. EN %



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019. Datos correspondientes al total de aglomerados urbanos, del segundo trimestre de cada año.

En síntesis, la primera ventana muestra altos niveles de precariedad, cualquiera sea el indicador elegido. Para el universo de quienes ven negado el aporte jubilatorio, observamos un empeoramiento de sus inscripciones laborales en materia de derechos asociados al empleo en relación de dependencia. Paradójicamente, descendió la tasa de no registro entre 2004 y 2015 pero el conjunto de empleadas/os que continuaron en esa situación empeorada su situación laboral. Para el universo de precariedad total, observamos una menor incidencia a partir de 2008. Por último, para el universo de precariedad parcial, la misma desciende fuertemente luego de 2004, a tono con la recuperación económica y laboral dada en esos años, luego estancamiento, también coincidiendo con la ralentización de la macroeconomía de esos años (2008-2014) y luego un descenso a partir de 2016, que como ya dijimos, asociamos con una situación de contracción del mercado de trabajo, que primero afecta la calidad de las inserciones laborales.

Es indiscutible que el proceso de formalización del empleo fue vigoroso hasta 2015. No obstante, si se analizan otros vértices del mismo problema podemos concluir que existen “pisos” de precariedad más allá del indicador usualmente utilizado del descuento jubilatorio y que, inclusive dentro de esta categoría, la vulnerabilidad de los sujetos alcanza a la

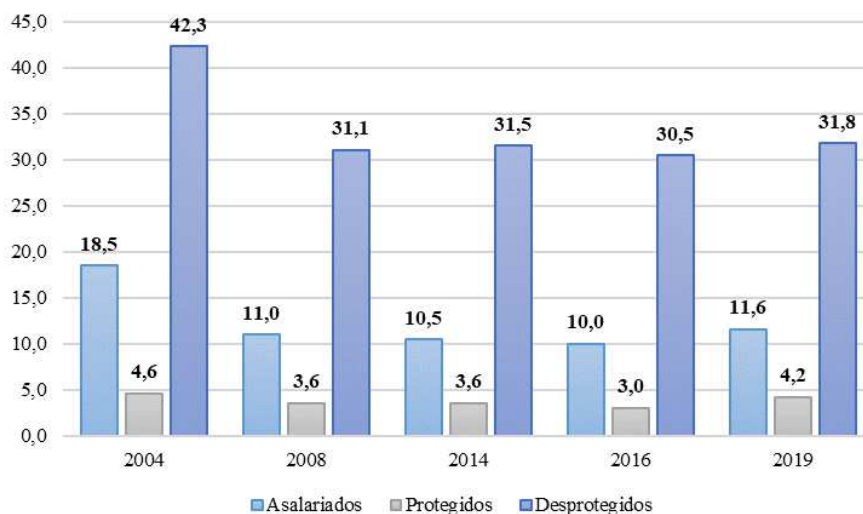
seguridad social en su conjunto y a situaciones que van más allá de esta (como la inestabilidad en el puesto y la subocupación).

Si bien los primeros años del periodo de posconvertibilidad se caracterizaron por el crecimiento del empleo y la incorporación a la seguridad social, la precariedad como fenómeno laboral acompañó a las y los trabajadoras/es de manera relativamente estable. La recomposición del componente asalariado y de los cambios en las regulaciones laborales (y su consecuente revitalización institucional) se dio en simultáneo al crecimiento de las y los trabajadoras/es no registradas/os. Por lo tanto, confirmamos, en consonancia con una de las hipótesis de trabajo, que las y los asalariadas/os no se insertan de manera homogénea en el empleo e identificamos al menos tres formas de inserción precaria más allá del no registro cuyos datos expresan, aun con matices, una situación de vulnerabilidad extendida. La misma se enmarca, desde nuestro enfoque, en el proceso histórico de quiebre del acuerdo entre capital y trabajo que, durante los años del Estado de bienestar, aun en su acepción periférica, supuso la garantía de derechos para el conjunto de asalariadas/os. El proceso de inserción diferencial consolida una estructura laboral (y social) más heterogénea y desigual, sobre la base de tipos de trabajadoras/es asociadas/os a una estratificación cada vez más jerarquizada. Retomando las perspectivas planteadas en el Capítulo Uno, el abordaje sociológico del enfoque neo-durkheimniano sobre la situación laboral, indica que el problema principalmente se ubicaría en la desestabilización de la sociedad salarial, es decir que a partir de un problema que nace en las inserciones asalariadas, las consecuencias se encuentran en el *trabajo precario* o en el reconocimiento *precario*, en los niveles materiales y simbólicos (Paugam, 2000). La precariedad laboral es más que un problema económico o incluso que un problema de derechos, sino que opera directamente en el nivel de los lazos sociales y desestabiliza a la ciudadanía Castel (1997). Por otro lado, desde la perspectiva neo-marxista se puede interpretar a la precariedad en el empleo como un incremento del control del capital sobre los movimientos de la fuerza de trabajo. Domínguez (2008) nos recuerda que, bajo el predominio de la propiedad privada de los medios de producción, la fuerza de trabajo se incorpora a la producción bajo las reglas y necesidades del capital. El trabajo asalariado en el capitalismo aparece en las producciones no como factor técnico, sino como una función subordinada del capital. Por eso, el empleo, el desempleo y las formas precarias de

contratación son funcionales al proceso de acumulación y el salario, como exponente de la relación capital-trabajo, está determinado por las necesidades de la acumulación.

En el Gráfico N°5 nos referimos a la inestabilidad laboral que más allá de la formalización expresa “changas”, trabajos transitorios y suplencias, entre las modalidades más comunes del empleo eventual. En consonancia con la recuperación de la economía argentina y de las regulaciones laborales, la tasa de inestabilidad se redujo entre 2004 y 2008, pasando del 18,5% al 11,0% para el conjunto del empleo asalariado. En términos de tendencia, lo mismo sucedió para el universo de precarizadas/os, dado que la tasa descendió 10,5 puntos; sin embargo, la inestabilidad se ubicó para el 2019 en el 31,8% de estas/os trabajadoras/es. Lo más importante a tener en cuenta es el contraste con las y los trabajadoras/es formalizadas/os, observando la dualidad del mercado de trabajo, donde la precariedad es un fuerte condicionante, dado que son las y los trabajadoras/es desprotegidas/os aquellos que explican la inestabilidad.

GRÁFICO 5. ARGENTINA. INESTABILIDAD EN EL PUESTO DE TRABAJO ENTRE ASAL. PROTEGIDAS/OS Y DESPROTEGIDAS/OS. AÑOS SELECCIONADOS. EN %



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019. Datos correspondientes al total de aglomerados urbanos, del segundo trimestre de cada año. Excluye servicio doméstico.

La inestabilidad y la inseguridad en el puesto advierten sobre inserciones laborales endebles que, como observamos, son una característica del segmento de empleo precarizado. Desde la perspectiva neo-durkheimniana la inestabilidad laboral se analiza como una

integración social incierta (Paugam, 2012). Aun reconociendo que las causas pueden encontrarse en los cambios en el patrón de acumulación, el foco está puesto en las repercusiones que una mutación en los lazos sociales produce en el campo del orden social. Las contribuciones de estos análisis se desprenden del interés por la crisis de un tipo de sociedad específicamente, en donde el empleo como su forma de inscripción en la estructura social y el trabajo como creación de valor, son un tipo de vínculo orgánico que se ve afectado desde sus bases por estas situaciones extendidas y crecientes de inestabilidad socio-laboral.

Sobre la intensidad horaria, en el Cuadro N°3 exponemos la distribución de las distintas modalidades de inserción entre las y los protegidas/os y desprotegidas/os. Además, se contabilizaron a las y los asalariadas/os que no trabajaron en la semana de referencia, dado que si este dato es complementado con la subocupación permite visualizar un panorama más integral de dicho fenómeno. Por un lado, cabe reiterar que los primeros años manifestaron una recomposición de la matriz económica y de las relaciones laborales también en este aspecto, dado el importante aumento de la ocupación plena entre 2004 y 2014, para ambas categorías. En cuanto a la subocupación, se produjo la misma tendencia de descenso entre dichas ventanas, aunque es necesario distinguir que solo el 5,2% de las y los trabajadoras/es protegidas/os se encontró en esta situación para 2019, mientras que, tratándose de las y los precarizadas/os, más de un cuarto de esta población estuvo subocupada (25,5%). Además, la misma aumentó cerca de 8 puntos entre 2014 y 2019, marcando un nuevo nivel en 2019, similar a 2004 (27,6%). Con respecto a la sobreocupación, los datos indican que se trata de un fenómeno que impacta de manera general a las y los asalariadas/os, pero más aún al segmento protegido; aunque la tendencia sea descendente, en 2019 más de un cuarto de esta población trabajó por encima de la cantidad de horas normales (28,3%).

CUADRO 3. ARGENTINA. DISTRIBUCIÓN DE LA INTENSIDAD HORARIA ENTRE ASAL. PROTEGIDAS/OS Y DESPROTEGIDAS/OS. AÑOS SELECCIONADOS. EN %

Intensidad Horaria	Protegidos					Desprotegidos				
	2004	2008	2014	2016	2019	2004	2008	2014	2016	2019
Subocupación	5,7	3,3	3,1	4,5	5,2	27,6	17,2	17,8	22,0	25,5
Ocupación plena	51,7	56,1	62,3	63,1	63,2	41,3	49,5	53,2	51,0	49,8
Sobreocupación	39,0	37,5	30,5	28,7	28,3	28,2	31,5	26,7	24,9	22,5
No trabajó*	3,1	2,8	3,7	3,7	3,3	2,4	1,5	1,6	2,0	2,3
Ns./Nr**.	0,5	0,3	0,4	0,0	0,0	0,5	0,2	0,7	0,0	0,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019. Datos correspondientes al total de aglomerados urbanos, del segundo trimestre de cada año. *Refiere a los ocupados que no trabajaron en la semana de referencia. ** Dato estadísticamente no representativo.*

Tanto en relación a la subocupación como a la sobreocupación, se trata de dos dimensiones que indican que la fuerza de trabajo se vende por debajo de su valor normal (Kennedy, 2014). Sin embargo, pese a que estos términos indican una situación anómala, son fenómenos instalados en nuestra sociedad. En el caso de la sobreocupación, se trata de una manifestación que contradice la premisa de que la desprotección profundiza el cuadro de situación laboral precaria, porque como vimos en el cuadro anterior, es un fenómeno que se despliega con mayor intensidad entre los empleos protegidos. La precariedad -en la forma de sobreocupación- es a las y los trabajadoras/es registradas/os, lo que la subocupación es a las y los desprotegidas/os en la medida en que supone salarios más bajos y desocupación oculta (Altamir y Beccaria, 1999). Quien se encuentre en la categoría de ocupado pleno no tiene necesidad de *sobreocuparse* porque se asume que sus remuneraciones son acordes al puesto de trabajo. Entonces se infiere que la sobreocupación responde a la necesidad de aumentar el ingreso total mensual. Sin embargo, muchas/os trabajadoras/es sobreocupadas/os, pese a la mayor cantidad de horas que dedican a su actividad laboral, no consiguen superar magros niveles de ingreso mensual. En definitiva, ambas dimensiones, la sobreocupación y la subocupación, se relacionan directamente con la necesidad de adquirir salarios mayores.

En lo que respecta al universo exclusivo de subocupación, en el Cuadro N°4 observamos un conjunto de variables que conforman un buen indicador de deficiencia horaria. Es decir, de asalariadas/os precarizadas/os y protegidas/os que refieren a la necesidad de contar con una mayor cantidad de horas de trabajo o incluso con cambiar o agregar otra

ocupación. Este cuadro surge del universo que previamente declaró subocupación y contabiliza también a las personas que no trabajaron en la semana de referencia. Los hallazgos que resultan son, por un lado, que no hay una brecha entre las y los protegidas/os y precarizadas/os entre aquellos que tienen más de una ocupación: los porcentajes oscilan entre el 9% y el 12% según las ventanas y para ambas categorías, lo que evidencia empleos con jornadas cortas o compromisos temporales. Por otro lado, con respecto a la cantidad de personas que quisieron trabajar más horas la tendencia fue descendente hasta 2014 -sobre todo entre 2004-2008- para luego volver a crecer. Si bien esta dinámica se observa en ambas categorías, el peso que agrega la desprotección se observa en el 34,3% del universo no registrado. Es decir, la desprotección entre las y los subocupados/as redunda en un problema asociado a los ingresos. Por último, en relación a la búsqueda efectiva por más horas o incluso por otra ocupación, los niveles fueron en ascenso durante los últimos años, en ambos universos, lógicamente con mayor presión sobre las y los desprotegidas/os. A su vez los valores son comparativamente más bajos que quienes declararon necesitar trabajar más horas. Esto puede relacionarse con el efecto desaliento; no es lo mismo encontrarse frente a la necesidad económica de contar con más horas de trabajo, que buscarlas y efectivamente conseguirlas si el contexto es de mayor inestabilidad y desempleo.

CUADRO 4. ARGENTINA. INDICADOR DE DEFICIENCIA HORARIA EN EL EMPLEO. ASAL. PROTEGIDAS/OS Y DESPROTEGIDAS/OS. AÑOS SELECCIONADOS. EN %

Deficiencia en el empleo o trabajo	Protegidos					Desprotegidos				
	2004	2008	2014	2016	2019	2004	2008	2014	2016	2019
Tiene más de una ocupación	11,3	9,9	9,3	10,3	11,8	10,6	10,7	11,3	10,2	12,3
La semana pasada quiso trabajar más horas	18,0	9,5	8,7	10,8	12,6	39,1	26,0	25,3	30,0	34,3
En los últimos 30 días, buscó trabajar más horas.	14,6	7,8	7,1	9,2	11,3	24,8	13,8	12,5	15,5	18,7
Aparte de esta/s ocupación/es, estuvo buscando otra/s.	12,5	9,2	8,2	9,4	11,3	24,9	16,2	14,7	16,4	19,0

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019. Datos correspondientes al total de aglomerados urbanos, del segundo trimestre de cada año.

4. Radiografía argentina del trabajo por cuenta propia e inserción ocupacional según actividad

Hasta aquí hemos analizado el desempeño de los segmentos del empleo asalariado, que creció por encima del trabajo por cuenta propia, hasta 2011. A partir de 2012, se produjo un cambio en la composición de la ocupación, aumentando el cuentapropismo en el marco de un estancamiento en la recuperación del empleo protegido.

En consonancia con lo que hemos planteado en el Capítulo Tres, el resurgimiento de la categoría de trabajo por cuenta propia se da en el marco del agotamiento del proyecto neodesarrollista iniciado en 2003 en donde las principales variables macroeconómicas empezaron a presentar problemas de inestabilidad y un enfriamiento en el crecimiento de la economía. No obstante, el cambio de gobierno hacia finales de 2015 recrudeció -como parte de la reorientación de la nueva agenda neoliberal- aquellos factores macroeconómicos de empeoramiento de las ocupaciones. El trabajo generado durante el período 2016-2019 responde más al desempeño ensayado por el segmento de trabajadoras/es por cuenta propia que por el de las y los asalariadas/os, debido a la contracción de la matriz productiva. Volvieron a tomar protagonismo distintas formas de autoempleo, un nuevo engrosamiento de la PEA sin aumento de las ocupaciones, el crecimiento de la desocupación, sumado a que el poco empleo en relación de dependencia precario fue mayor al protegido (Cuadro N°2). Ante la disyuntiva de la falta de empleo, las y los trabajadoras/es se volcaron hacia trabajos por cuenta propia dado que ni el mercado ni el Estado supieron garantizar puestos de trabajo ni seguros de desempleo acorde a las nuevas circunstancias.

En los mercados de trabajo de los países periféricos como Argentina, se constata un cada vez más amplio espectro de actividades que operan con niveles de rentabilidad tan bajos que solo permiten obtener ingresos mínimos de subsistencia, sin posibilidad alguna de acumulación (Léporé y Schleser, 2006: 200). Según vimos en el apartado anterior, la estructura ocupacional argentina indica que para 2019 solo el 3,4% de las personas ocupadas fueron patronas/es, que una/o de cada cinco trabajadoras/es se desempeñó por cuenta propia (21%), y observamos que la categoría de trabajador familiar sin remuneración fue prácticamente marginal (0,6%). Por otra parte, si bien la estructura ocupacional argentina

continúa siendo de tipo salarial (74,1%), como señalan Lépore y Schleser (2006) en términos comparativos, la participación del cuentapropismo es relativamente importante, sobre todo en relación a los países más desarrollados, en donde, por lo general, rondan entre los 6 y los 15 puntos. En efecto, de acuerdo con el Cuadro N°5, los países con un desempeño económico más desfavorable o que han atravesado situaciones económicas críticas como Italia y Grecia superan extendidamente los 20 puntos de trabajo por cuenta propia³⁵, incluso superando los 30 puntos. De hecho, en algunos países de la región latinoamericana como Perú y Colombia explican más del 50% de las inserciones laborales, lo que significa que la relación asalariada no es la pauta ocupacional determinante.

CUADRO 5. TRABAJO INDEPENDIENTE SOBRE TOTAL DE EMPLEO (2019). EN%

País	Año 2019
Perú	54,4
Colombia	51,2
Paraguay	42,9
Venezuela	38,4
Grecia	33,4
Brasil	32,7
México	31,7
Uruguay	28,1
Chile	27,0
Italia	22,9
Argentina	21,0
Países Bajos	16,6
Australia	16,4
España	15,9
Canadá	15,3
Reino Unido	15,1
Irlanda	14,9
Suiza	14,7
Bélgica	14
Francia	11,6
Japón	10,2
Alemania	9,9

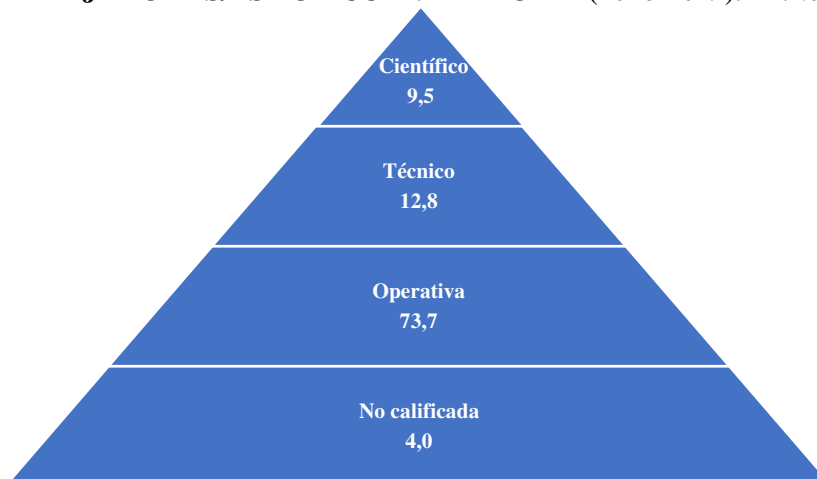
³⁵ De todos modos, este cuadro no nos permite analizar -tampoco es objetivo de esta investigación- la dimensión cualitativa de la inserción independiente en el mundo. Pero una pregunta válida es si se verifica la hipótesis estructuralista de que en América latina este tipo de desempeño laboral responde a lógicas de refugio frente al desempleo y a la pobreza, mientras que en Europa y Japón posiblemente se trate de formas de trabajo elegidas.

Dinamarca	8
Noruega	6,5
Estados Unidos	6,2

Fuente: Banco Mundial y Organización Internacional del Trabajo, base de datos de Indicadores principales sobre el mercado laboral (2020).

En el caso de Argentina, si bien el trabajo independiente tiene un peso estructural, la complejidad del fenómeno laboral no coincide con la de sus pares latinoamericanos, dado que la participación de esta modalidad de inserción laboral se ha mantenido relativamente constante durante los últimos treinta años (Lépore y Schleser, 2006: 195). Según datos de los autores, hacia finales de la década de los ochenta es cuando se expande este tipo de desempeño laboral, en detrimento del trabajo asalariado, coincidiendo también con el inicio del empleo precario. El crecimiento de la participación del cuentapropismo en la estructura socio-laboral del país se revirtió relativamente una década después, en los años noventa, y también en los años bajo análisis, hasta el 2012. Sin embargo, más allá de su evolución según etapas, se instaló como una posibilidad de generación de ingresos, en buena medida, de subsistencia (Lépore y Schleser, 2006). Por esta razón, el trabajo por cuenta propia puede servir como un indicador de subdesarrollo porque no todas las actividades llevadas a cabo de manera independiente son elegidas como opción. De acuerdo a los datos de 2019 solo cerca del 9,5% de esta forma de trabajo responde a una inserción profesional (Ilustración N°1). Lépore y Schleser (2006) realizan una útil distinción entre el trabajo independiente profesional, el de oficios y el de subsistencia, que permite afirmar que los profesionales constituyen una modalidad específica en la cual destaca el carácter voluntario de la ocupación. Cuanto más alto es el nivel de calificaciones mayores son los incentivos a invertir en un conjunto de valoraciones asociadas al desarrollo profesional y a la autonomía e independencia (Lépore y Schleser, 2006: 200). Esto es así siempre y cuando esta inserción brinde mejores incentivos económicos, comparativamente con el empleo asalariado.

ILUSTRACIÓN 1. DISTRIBUCIÓN DE LAS CALIFICACIONES OCUPACIONALES DE TRABAJADORAS/ES POR CUENTA PROPIA (2016-2019). EN %



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019. Datos correspondientes al total de aglomerados urbanos.

Las calificaciones ocupacionales son en sí mismo un tema válido de investigación dado que también operan como un indicador del nivel de desarrollo de la estructura productiva³⁶. Además de las calificaciones de las y los ocupadas/os, es necesario considerar la escala técnica del ámbito productivo y/o comercial en el que desempeña sus funciones como así también de la organización de la producción, la definición de nuevas modalidades en las relaciones interpersonales del mercado de trabajo entre las que se encuentra el cambio tecnológico (Fuchs, 1994:6).

Por otra parte, desde los años sesenta, sobre todo en los países industrializados comenzó a investigarse acerca de las características que debería presentar el sistema educativo para responder adecuadamente a las necesidades cambiantes del aparato productivo, en vistas a la clara revolución tecnológica que empezaba a mostrar sus primeros indicios. Nos referimos a la Teoría del Capital Humano (Becker, 1964) que, si bien originariamente fue desarrollada por Becker y Schultz durante la década del cincuenta y sesenta, una segunda adaptación florece en los años ochenta. De los programas de ambas versiones se desprenden ideas diferentes acerca de lo que constituye un individuo de acuerdo

³⁶ Desde las investigaciones pioneras de Gino Germani (1963), pasando por Beccaria (1978) y Jorrot (1987, 1997), Argentina cuenta con una fuerte tradición de investigaciones sobre movilidad socio-ocupacional en las que pueden encontrarse referencias a las necesidades del esquema productivo sobre las calificaciones ocupacionales y sus cambios. Se recomienda la lectura de Kessler y Espinoza, 2003; Fuchs, 1994; Palomino y Dalle, 2012.

a los distintos estadios del capitalismo (Aronson, 2007). Si la primera respondía a la conformación de un sujeto que debía forjar una identidad laboral³⁷ para mejorar su desempeño en el mundo del trabajo, el segundo es el portador de una nueva obligación, la de mejorar sus herramientas educativas para generarse uno mismo su forma de inserción social (Tedesco, 2000).

En paralelo a la creciente atención que desplegó la Teoría del Capital Humano, en el ámbito productivo-financiero, surge el modelo *just in time*, como técnica de producción fundamental del modelo toyotista que transforma el concepto de calificación en el de competencia (De La Garza Toledo, 2012: 17). Esta nueva gestión del trabajo organiza la reducción racional de la cantidad de trabajadoras/es necesarias/os, entre las y los que son desplazados, primeramente, aquellos con bajas calificaciones. Este segmento comienza a quedar en los márgenes de la organización productiva por no responder satisfactoriamente a las nuevas necesidades del capital, asociadas, como indican Fuchs (1994) y Pierbattisti (2008) a los rasgos de polivalencia, flexibilidad y adaptabilidad. Las dificultades se plantean en términos de tiempos y rezagos entre el sistema educativo y de capacitación y los cambios en la organización de la producción.

La distribución por sectores de actividad del trabajo por cuenta propia, se ubica principalmente en servicios (72%) y en menor medida en el sector de bienes (28%) (Cuadro N°6). Entre las ramas de actividad en las que se encuentra la mayor participación del trabajo por cuenta propia, se encuentran el comercio, la construcción, los servicios financieros, la industria manufacturera y los servicios comunitarios. Es decir, dentro de las ocupaciones por cuenta propia conviven desde profesionales y técnicas/os, comerciantes y vendedoras/es ambulantes, trabajadoras/es cuyos oficios se derivan de la industria y de la albañilería, plomería, gas y electricidad.

³⁷ Referencias ineludibles del concepto de identidad pueden encontrarse en la sociología reflexiva de Goffman (1975) y en la sociología de las organizaciones (Sainsaulieu, 1991). Para una lectura sobre la reconversión identitaria hacia el interior de un ámbito laboral específico, se recomienda a lectura de Pierbattisti, 2008. Especialmente el capítulo dos.

CUADRO 6. ARGENTINA. PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORAS/ES POR CUENTA PROPIA SEGÚN SECTORES. VENTANAS DE OBSERVACIÓN. EN %

	2004-2007	2008-2011	2012-2015	2016-2019
<i>Bienes</i>	28,8	28,7	31,1	28,3
<i>Servicios</i>	71,2	71,3	68,9	71,7
Comercio	35,7	34,2	29,6	31,3
Construcción	15,9	17,0	17,2	16,2
Servicios Financieros y empresariales	12,6	13,0	13,0	12,1
Industria Manufacturera	12,8	11,6	12,9	11,9
Servicios comunitarios	7,4	7,8	10,7	11,1
Resto de los servicios*	15,5	16,4	16,6	17,5

*Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019. Datos correspondientes al total de aglomerados urbanos del segundo trimestre de cada etapa. *Se trata de: Hotelería y Gastronomía, Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones, Enseñanza y Servicios sociales y de salud.*

Lógicamente, estas ocupaciones se desempeñan en el segmento de micro establecimientos y, en promedio el 40% de estas firmas no poseen maquinaria o las alquilan (Cuadro N°7). Según los datos, observamos un crecimiento de la propiedad de maquinarias en este tipo de establecimientos a partir de la tercera etapa (2012-2015), registrando un aumento de 10 puntos. A partir de lo que se mostró en la Figura N°1, se considerarán los cuentapropistas de calificación operativa y sin calificación vinculados a micro establecimientos que no posean maquinarias y equipos.

CUADRO 7. ARGENTINA. POSESIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPOS DE T.C.P. CON CALIFICACIÓN MENOR A OPERATIVA EN MICROESTABLECIMIENTOS. VENTANAS DE OBSERVACIÓN. EN %

	2004-2007	2008-2011	2012-2015	2016-2019
Propio (del negocio)	47,3	56,8	67,2	67,7
Prestado/alquilado*	3,6	3,1	2,6	3,1
No tiene	49,1	40,1	30,2	29,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

*Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019. Datos correspondientes al total de aglomerados urbanos, del 2do trimestre de cada etapa. *Dato estadísticamente débil.*

A modo de síntesis: características de la precariedad laboral y del trabajo por cuenta propia

En este capítulo analizamos el periodo 2004-2019 distinguiéndolo por etapas y considerando un conjunto de indicadores de desempeño laboral, entre los cuales se encuentran la evolución de las tasas básicas, la ausencia de registro en la seguridad social, la brecha salarial entre segmentos de dicha categoría, la evolución del trabajo por cuenta propia y una breve radiografía introductoria sobre este tipo de inserción laboral. Los interrogantes fundamentales fueron identificar el ritmo de crecimiento de las categorías de trabajo asalariado y por cuenta propia, sus características y la dinámica de su creación, teniendo en consideración el contexto de recuperación, estancamiento y ajuste del mercado de trabajo. En línea con el desarrollo de la noción de *inserción laboral endeble* que tuvo lugar entre las décadas del ochenta y noventa, vinculadas a la pérdida de las garantías laborales de los puestos asalariados (OIT, 2013) entendemos empleo precario como un fenómeno complejo en el que intervienen una serie de dimensiones. Las mismas han sido definidas en el Capítulo metodológico y recuperadas aquí. No se trata exclusivamente de la elusión por parte de las y los empleadoras/es de las registraciones correspondientes a los sistemas tributarios y de seguridad social, sino al desamparo del conjunto de derechos asociados a la relación asalariada, a la inestabilidad laboral y a los desajustes de la jornada de trabajo. La conjunción de distintos indicadores como la finalización del contrato, la ausencia parcial o total de garantías laborales y la subocupación, han conformado una franja de trabajadoras/es en relación de dependencia que *carece* (como bien alude la noción de precariedad) a los atributos del llamado empleo típico. La singularidad de esta forma de contratación precarizada es el vaciamiento de los contenidos reivindicativos de la tradicional relación de empleo. El enfoque desde la inserción diferencial sintetiza una conjunción de factores o desajustes de la normativa laboral que consolidan el proceso, como proponemos teóricamente, de ruptura del binomio seguridad jurídica-dependencia económica.

Ahora bien, como se trató de un período extenso, atravesado por dos modelos económicos disimiles, vale reiterar algunas de las particularidades identificadas:

- En consonancia con la recuperación económica experimentada durante los primeros años posteriores a la convertibilidad, advertimos un crecimiento importante del empleo asalariado, frente al decrecimiento del trabajo por cuenta propia hasta 2011 inclusive;
- La recuperación de las ocupaciones al inicio del periodo de la post convertibilidad se montó sobre una estructura previa fuertemente precarizada, hasta 2007 inclusive.
- Entre los años 2008 y 2009 opera el proceso virtuoso más importante de todo el periodo, por la importante caída de la precariedad. Las nuevas inserciones laborales fueron protegidas y hubo destrucción de empleo precario sin pérdida de puestos de trabajo. Es decir, aumentó la protección laboral.
- El análisis de la evolución del empleo no registrado arrojó evidencia sobre un importante descenso en los primeros diez años del periodo (2004-2014).
- El período 2015-2017 se caracterizó por el estancamiento de la protección, por el crecimiento del trabajo por cuenta propia y por el aumento de la desocupación.
- El último período 2018-2019 continúa con el crecimiento del trabajo por cuenta propia, un mayor aumento de la desocupación y fuerte crecimiento del empleo precario (mayor al empleo protegido).
- En cuanto a las consecuencias por la falta de registro en la seguridad social, identificamos que, si bien la conjunción entre el crecimiento económico y la implementación de políticas públicas de protección del empleo logró descender los elevados niveles de precariedad a lo largo de once años, dentro del universo de trabajadoras/es no registradas/os, el 70% no accede a ningún derecho asociado al empleo y percibe salarios inferiores en un 40% aproximadamente. A su vez, identificamos que existe un núcleo menos visible de la aquellas/as asalariadas/os cuya vulneración de derechos es total o parcial. Este conjunto de elementos demuestra que las estrategias empresarias de ahorro de costos salariales no se sostienen exclusivamente en el indicador de aportes jubilatorios. Es decir que, si bien el cambio de gobierno hacia finales de 2015 supone la reedición de un patrón de mayor desregulación económica, la transformación del modelo socio-productivo precedente

tiene peso explicativo sobre la estabilidad de los distintos escenarios de precariedad planteados.

En los próximos capítulos continuaremos profundizando el análisis en distintas dimensiones entre empleo asalariado y trabajo por cuenta propia.

- En el caso del empleo precario, aparece cada vez con mayor presencia y consolidación, una inserción ocupacional desigual por parte del mismo colectivo de asalariadas/os. De acuerdo con Burchardt (2017), el sujeto trabajador comenzó a insertarse de manera diferencial en ámbitos productivos y laborales -con independencia del tipo de ocupación desplegada-, consolidando un tipo de desigualdad distinta a la clásica existente entre el capital y trabajo, tratándose de aquella entre trabajadores. Analizaremos esto a la luz del entramado productivo local, su configuración en sectores de actividad y tamaño de las firmas (Capítulo Cinco).
- En el caso del trabajo por cuenta propia, se trata de trabajadoras/es que, al quedar por fuera de las relaciones asalariadas, deben generar su propia actividad laboral u ocupación para garantizar un ingreso. La elevada heterogeneidad interna del cuentapropismo también es visible en la disparidad de calificaciones y tareas realizadas, que va desde actividades profesionales a otras de subsistencia. Sobre aquellas con menor requerimiento tecnológico elaboraremos el segmento que permite constituir analíticamente el universo de Sector Informal Urbano (Capítulo Seis).

CAPÍTULO CINCO. Análisis de la inserción asalariada precaria y protegida según segmentos productivos

Introducción

El empleo en Argentina experimentó una rápida mejora a partir de 2004, aunque en los primeros años estuvo asociada a una tasa de no registro alta. A partir de 2006 logró un descenso de casi 10 puntos hasta 2010 y desde allí una caída más lenta, hasta instalarse en el 33,4% en 2015, con un repunte leve en los últimos años. A partir de 2009 el proceso de recuperación del empleo adquirió un ritmo menor, aunque fuertemente asociado a la formalización de las relaciones salariales (Capítulo Cuatro).

La clásica mediación entre el capital y el trabajo estuvo históricamente atravesada por la desocupación, las transferencias de ingresos y el dinamismo del sector informal. Resulta válido incorporar a la precariedad como novedoso dispositivo mediador entre el capital y el trabajo, no solo por la ausencia de las garantías laborales sino por el conjunto de atributos del puesto de trabajo que precisamos en el Capítulo metodológico: el desamparo del marco legal-laboral, la inestabilidad y los fenómenos de irregularidad en la jornada laboral visibles en la subocupación. Por otra parte, el proceso de recomposición social y productiva que se experimentó en Argentina durante los gobiernos del kirchnerismo permitió que las empresas pequeñas y medianas pudieran desarrollarse, pero sin demostrar grandes avances en términos de escala y crecimiento de las firmas (Dossi et.al., 2019; Calá, 2018; Lavarello y Sarabia, 2015). En ese sentido, el objetivo de este capítulo es doble. Por un lado, analizaremos los cuatro indicadores de la dimensión de desempeño laboral precario durante 2004-2019: la desprotección como consecuencia de la ausencia del marco legal-laboral, la inestabilidad y las fallas en la jornada laboral. Por el otro, ampliando las investigaciones realizadas previamente (Balza, 2017; 2018) este capítulo diferencia dos aspectos de la organización socio-productiva y laboral de la matriz económica. Por un lado, al análisis de las ramas de actividad con el objeto de distinguir aquellas que sostienen fuertemente una matriz de empleo -las actividades trabajo-intensivas- de aquellas que son explicativas de la dinámica de la acumulación de capital pero que no se definen por ser claves en la demanda de trabajo. Por

otro lado, el análisis del desempeño laboral de las empresas según su tamaño se organiza a partir de la distinción de distintos escenarios de desprotección. Realizamos este análisis a la luz del enfoque desarrollado en el Capítulo Uno asociado a la heterogeneidad estructural, como una condición que explica el crecimiento asimétrico de la economía en general y de la industria en particular, no solo por las relaciones entre los países desarrollados y subdesarrollados según explica Chang (2013) sino que también sucede gracias a la materialización de particularidades del caso argentino, puntualmente en un doble proceso retroalimentando: por un lado, el aumento de la concentración económica en general en la industria manufacturera y el acelerado proceso de extranjerización en ese creciente poder económico industrial.

1. Algunas claves sobre los impedimentos del desarrollo argentino en la actualidad

Como adelantábamos, incluso reconociendo que los condicionantes externos son definitorios, es necesario repasar aquellos fenómenos económicos que explican por qué Argentina no solo no logra dar un salto hacia el desarrollo, sino que profundiza sus rasgos estructurales más nocivos como la precariedad laboral.

La teoría económica industrial sostiene que las firmas extranjeras suelen radicarse en las formas de mercado oligopólicas (Labini, 1966; en Schorr y Manzanelli, 2013). Luego del intenso proceso de extranjerización sucedido en la década de los noventa, durante la posconvertibilidad se consolidó el predominio transnacional de la industria argentina, con cuatro puntos marcadamente estructurales a tener en consideración (Schorr y Manzanelli, 2013) que a su vez son el contenido explicativo que permite la heterogeneidad estructural. En primer lugar, una distribución funcional del ingreso sumamente regresiva, debido a que las grandes compañías transnacionales son relativamente poco generadoras de empleo por unidad producida. En segundo lugar, la mayoría de estas compañías gira en torno a mercados externos, con lo cual los salarios son percibidos por estas firmas como un costo de producción y no como un factor dinamizador de la demanda interna. En tercer lugar, en el sector externo la complejidad de la situación se encuentra vinculada al elevado coeficiente de importaciones

de la cúpula concentrada y extranjera, debido a la fuerte dependencia tecnológica y rezago histórico a la producción de bienes de capital nacional. A su vez, las devaluaciones, como incentivo para la recomposición de los niveles de rentabilidad de los exportadores redundan en transferencias de ingresos a favor de dichos sectores, fundamentalmente agro-industriales. Estas transferencias se realizan a costa de los ingresos industriales domésticos y de los salarios (Diamand, 1972:7). En cuarto lugar, y asociado a lo anterior, la baja tasa de reinversión de utilidades de las compañías foráneas y su consecuente remisión de utilidades a las casas matrices en un contexto caracterizado por elevados márgenes de ganancia, ha generado un proceso de fuga de capitales, acelerando el problema histórico de la restricción externa. En cuanto a la elevada penetración de las firmas extranjeras, se observa la consolidación de una élite empresaria local inserta dentro del sector manufacturero (Basualdo, 2011; Schorr, 2013).

Los estudios de caso más destacados confirman el planteo previo, así, según Azpiazu y Schorr (2010) las plataformas industriales orientadas hacia los mercados externos se afianzaron durante la posconvertibilidad en el procesamiento de recursos naturales y *commodities* agroindustriales. Por otro lado, Kulfas et. al. (2014) agregan que, como herencia del segundo lustro de la década de los noventa, las fases de ensamblaje y comercialización de productos importados se volvieron determinantes entre las actividades más dinámicas de la economía local. En ese sentido, el proceso de industrialización vivido durante el kirchnerismo se sustentó sobre la base de: i) demanda externa con precios internacionales favorables -variable exógena que Argentina no controla al ser receptora y no formadora de los mismos-, ii) un sostenimiento del tipo de cambio alto, iii) bajos costos salariales a escala mundial, iv) ventajas comparativas asociadas a los recursos naturales en un muy favorable escenario internacional, que posteriormente encontró su límite (Azpiazu y Schorr, 2010).

Los cinco sectores que protagonizan la actividad industrial obtuvieron participaciones crecientes respecto de los niveles promedio de los años noventa. Esas ramas son: industrialización de recursos naturales (agropecuarios e hidrocarburos), los productos químicos, la siderurgia, la producción de aluminio primario y la armaduría automotriz. Estos son los rubros centrales del sector industrial, todos tendientes a la exportación, lo cual

asimismo da cuenta de la independencia del mercado interno, y por lo tanto del tipo de posicionamiento hacia los costos salariales y de la presión devaluatoria ante la caída de los precios internacionales (Azpiazu y Schorr, 2010 y 2011; Basualdo, 2011; Schorr y Manzanelli, 2013). En síntesis, luego del intenso proceso de extranjerización y concentración sucedido en la década de los noventa, en la posconvertibilidad se consolidó el predominio transnacional de la industria argentina.

De manera complementaria, Porta y Bianco (2004) sintetizan cuatro grandes aspectos relevantes. El primero es la persistencia de una estructura productiva desequilibrada heredada desde los tiempos de la ISI, caracterizada por los elementos más dinámicos de la economía, que son los enclaves con escasa capacidad de encadenamiento productivo. A eso debemos sumarle el segundo aspecto que son los serios déficits de competitividad, tanto a nivel de firmas y sectores como de naturaleza sistémica, que mantienen acotados sus efectos benéficos potenciales debido al tipo de inserción internacional de la economía. Un tercer aspecto es la macroeconomía frágil, siempre vulnerable a los shocks externos y responsable de una elevada incertidumbre estructural que alienta la vocación cortoplacista y conservadora de los agentes económicos. Por último, la insistencia de un tipo de crecimiento no sustentable; así como durante la ISI la economía enfrentaba cíclica e históricamente los ciclos de *stop and go*, debido a restricciones de tipo comercial, la apertura financiera -pivote central del desenvolvimiento económico mundial a partir de 1973- operó como una herramienta para reducir dicho ciclo mediante la inyección de capitales. Esta transformación en los resortes de la acumulación volvió endémico el problema de los desequilibrios externos. Los movimientos del capital financiero pasaron a ser el determinante clave del ciclo económico, presionando aún más sobre la balanza de pagos en los momentos de exacerbamiento de la restricción comercial³⁸. Producto de las serias dificultades en el acceso a financiamiento internacional por parte del Estado, los autores afirman que los desequilibrios externos están en un proceso de *endogeneización* a partir del aumento en la tasa de interés derivado de la

³⁸ Las restricciones pueden ser de tipo financiero y de tipo comercial, éstas incapacitan a la economía para generar por la vía de las exportaciones las divisas necesarias para financiar los requerimientos de la estructura productiva en las fases de crecimiento. En ese momento, se acude a ayuda financiera que permite renovar las divisas en el Banco Central, necesarias para el intercambio comercial y financiero con el mundo (Porta y Bianco, 2004).

espiral de endeudamiento y de la intensificación de la fuga de capitales (Porta y Bianco, 2004).

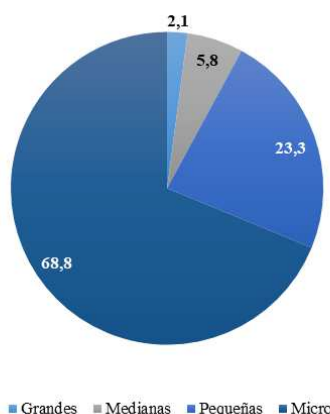
2. Inserción ocupacional según actividades económicas y segmentos empresarios

Proponemos un quinto rasgo que impide el desarrollo en nuestro país, relacionado con la arquitectura actual del mercado de trabajo. La existencia de determinantes estructurales lleva a que las empresas se encuentren condicionadas fundamentalmente por su estructura de costos, lo que termina por diferenciarlas entre líderes y rezagadas (Graña, 2013). En términos estilizados se afirma que, al interior de la competencia capitalista, las empresas se ven forzadas a reducir los costos continuamente, lo que les permite obtener mayores ganancias. La reducción de estos sucede a través del aumento de la productividad laboral³⁹, que puede darse al menos por dos vías: incorporando maquinaria moderna y/o flexibilizando la organización laboral para acelerar los tiempos de la producción (Graña, 2013:15).

En el Gráfico N°6 consideramos el tamaño de la economía en cantidad de firmas; el 97,9% de las empresas son micro, pequeñas y medianas (OEDE-SIPA, 2019). Tan solo el 2,1% son grandes empresas, que para 2015 habían explicado el 27,6% de las ventas totales (Schorr, 2018).

³⁹ La productividad laboral refiere a la velocidad y cantidad que produce un trabajador en una empresa. La misma aumenta cuando en un mismo lapso de tiempo se pasó de producir 10 unidades a 100 unidades. La forma más precisa de obtener los datos de productividad consiste en dividir la producción entre la cantidad de trabajadores de planta, o por la cantidad de horas trabajadas en la empresa, independientemente de la cantidad de empleados, de manera que se evita la distorsión que genera la diferencia en las cargas horarias. El problema surge cuando se quieren comparar productividades entre distintas actividades, dado que la maquinaria que utilizan es distinta y los tiempos de elaboración e insumos también pueden ser diferentes. Por este motivo se toma el Valor Agregado o el producto de un sector y se lo divide por la cantidad de trabajadores allí (Graña, 2013).

GRÁFICO 6. ARGENTINA. PARTICIPACIÓN DEL EMPLEO SEGÚN TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO (2019). EN %



Fuente: Elaboración propia en base a SIPA-OEDE (2019).

Las grandes empresas se inscriben, en su mayoría, en la actividad agroalimentaria (oleaginosas, semilleras y cerealeras) y agroindustrial (cuero y la marroquinería) cuya rentabilidad se encuentra asociada a la exportación de sus commodities, siendo a su vez importantes oligopolios locales con decisiva capacidad en la fijación de precios en el ámbito doméstico (Azpiazu y Schorr, 2010: 232). Otros rubros con alta concentración son la plataforma automotriz (favorecida por regímenes de privilegio, pero con altos costos económicos como tener un sostenido déficit comercial en el sector), el sector de maquinaria agrícola, las productoras de siderurgia, el aluminio primario, la química básica y el cemento y cal. Por el peso que tienen en la economía, estas actividades también son las que realizan las mayores contribuciones al PBI industrial. Son actividades con estructuras de oferta fuertemente concentradas alrededor de un número muy reducido de compañías y conglomerados empresarios (en su mayoría de capital extranjero) y poseen escasas articulaciones internas en el plano productivo, relativamente poco demandantes de mano de obra y con un comportamiento muy dependiente de los ciclos del mercado mundial en materia de precios y demanda local (Azpiazu y Basualdo, 2009; Azpiazu y Schorr, 2010; Schorr et al., 2013).

Sin embargo, de acuerdo con importantes estudios sobre tercerización y subcontratación (Basualdo y Morales, 2014; Elbert, 2020; Etchemendy y Perelman, 2018), existe una relación fundamental entre las estrategias de reorganización laboral y de la

producción a partir de los años setenta, y las formas de desprotección laboral que comenzaron a proliferar en los ochenta, se expandieron en los noventa y hoy son parte estructural de la segmentación del mercado de trabajo argentino. La tercerización como estrategia y como proceso es determinante en la relación entre la estructura productiva y su capacidad para absorber empleo en el marco del derecho laboral vigente. La bibliografía especializada sostiene que los mecanismos para combatir la tercerización fraudulenta y ordenar el mundo laboral no son solo mera consecuencia de reformas normativas macro, sino que están muy ligados a las dinámicas empresarias sectoriales y, especialmente, a la fuerza sindical en cada una de las actividades (Etchemendy y Perelman, 2018). En sus orígenes esta estrategia tuvo como fin la desintegración vertical de la organización empresarial, sin que esto implicara necesariamente una mayor horizontalidad en las relaciones ni la anulación de las jerarquías (Basualdo y Morales, 2014).

Como mencionábamos, una manera de identificar este fenómeno es a partir del análisis sectorial. Retomando a ese conjunto de actividades previamente mencionadas, se trata de las más dinámicas de la economía argentina, cuentan lógicamente con altos niveles de productividad y bajos niveles de precariedad laboral. Son los segmentos capital-intensivos que no buscan absorber el conjunto de la mano de obra disponible y suelen ser ramas altamente concentradas en pocas empresas. La concentración también se percibe en la escasez de sectores de actividad con alta productividad, cuyas firmas son, en muchos casos, parte de grupos económicos extranjeros y explican, como ya se dijo, la mayoría del contenido exportable de nuestro país, por lo que su producción se encuentra relativamente escindida del mercado interno, con lo cual el nivel del salario no es un factor dinamizador de la producción, sino un costo empresario.

En referencia a los análisis especializados sobre PyMEs, se afirma que las mismas logran posicionarse solo si cuentan con alta protección del tipo de cambio y en un contexto de vigorización del mercado interno (Calá, 2018; Dossi et.al., 2019; Graña, 2013; Lavarello y Sarabia, 2015; Porta y Bianco, 2004). Además, la existencia de las PyMEs se sostiene en la articulación productiva que ellas tienen con las grandes empresas (locales o extranjeras), lo que termina configurando un tipo de cadena de valor de índole cautiva (Gereffi y

Fernández Stark, 2016) en donde los pequeños proveedores dependen de pocos compradores que a menudo ejercen una gran cantidad de poder. Estas redes cuentan con un alto grado de monitoreo y control por parte de la empresa líder. La asimetría de poder en las redes cautivas obliga a los proveedores a vincularse con su comprador en las condiciones establecidas por aquel, favoreciendo la fortaleza de los vínculos, pero conlleva altos riesgos para las firmas más pequeñas (Dossi et.al.: 2019: 95). Dada la lógica cautiva que rige la articulación entre grandes y el resto, la actividad MiPyME, sobre todo la industrial, no logra mejorar cualitativamente y de manera integral sus procesos productivos, por al menos dos motivos (Lavarello y Sarabia, 2015). Por un lado, dada la endeble capacidad de inversión propia, fruto de un acceso al crédito muy limitado, y por el otro, producto de su relación cautiva para con la gran empresa. De este modo, estas firmas recurren al ahorro de costos salariales y fiscales en reemplazo de competitividad genuina, sobre todo si se las mira frente a las grandes empresas; lo que conlleva efectos directos sobre las características del empleo al interior de estas firmas (Schorr y Castells, 2012). Se constata así una radiografía económica caracterizada por la dualidad estructural donde se encuentran las industrias altamente concentradas lo que les permite captar un diferencial de excedente considerable (Dossi et.al. 2019: 95), frente a empresas pequeñas y medianas con crecimiento acotado, volcadas al mercado interno, con casi nulo acceso al mercado internacional y una fuerte dependencia de un conjunto acotado de empresas multinacionales, como proveedoras y como clientas, en el marco de cadenas de tercerización de fuerza laboral.

Antes de incorporarnos al análisis de un conjunto de variables que colaboran en la determinación de las características de las y los asalariadas/os en las MiPyMEs, realizaremos un repaso por la inserción de las categorías ocupacionales según el tamaño del establecimiento.

De acuerdo con el Cuadro N°8, mientras la inserción laboral de las pequeñas, medianas y grandes firmas es mayoritariamente asalariada, en los micro establecimientos la inserción es fundamentalmente la del trabajo por cuenta propia, como vimos en el Capítulo Cuatro, aunque lo que distingue a estas firmas del resto es que todas las categorías ocupacionales revisten un lugar a considerar. A su vez, en términos comparativos, el

porcentaje de la figura patronal también es bastante más alto que en el resto de las firmas (entre el 7% y el 9%) y encuentran una mayor participación las y los trabajadoras/es familiares sin remuneración. A su vez, si comparamos las etapas, vemos en las micro firmas un crecimiento a partir del 2012, pero sobre todo a partir de 2016, en la participación del cuentapropismo frente al segmento asalariado, lo que da a entender, ya no solo del proceso de precarización sino de la informalización de la fuerza de trabajo y de la pérdida de asalarización de las relaciones laborales. Si bien este cuadro muestra datos de estructura, y por lo tanto lo más coherente es que no observáramos alteraciones relevantes en la composición de las categorías, se constata un cambio que entendemos es de orden cualitativo, referido al perfil de la inserción ocupacional.

CUADRO 8. ARGENTINA. INSERCIÓN DE LAS CATEGORÍAS OCUPACIONALES SEGÚN TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO. VENTANAS DE OBSERVACIÓN. EN %

Segmentos	Categoría ocupacional	2004-2007	2008-2011	2012-2015	2016-2019
Micro empresas	Patrón	7,3%	9,0%	7,7%	7,0%
	Cuenta propia	50,6%	50,3%	54,5%	56,2%
	Obrero o empleado	39,5%	38,5%	36,3%	35,2%
	Trabajador familiar sin remuneración	2,6%	2,1%	1,4%	1,6%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Pequeñas empresas	Patrón	4,9%	4,8%	4,1%	4,5%
	Obrero o empleado	94,2%	94,3%	95,2%	94,8%
	Resto*	0,9%	0,9%	0,8%	0,7%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Medianas empresas	Obrero o empleado	99,3%	99,0%	99,2%	99,1%
	Resto*	0,7%	1,0%	0,8%	0,9%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Grandes empresas	Obrero o empleado	99,7%	99,8%	99,9%	99,8%
	Resto*	0,3%	0,2%	0,1%	0,2%
	Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

*Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC. Datos correspondientes al segundo trimestre de los años que conforman cada etapa y al total de aglomerados urbanos. *Dato estadísticamente no representativo. Ver Anexo.*

Aunque se sostenga una matriz salarial, en Argentina es altamente preponderante la inserción del trabajo por cuenta propia en los micro establecimientos; esto cobra valor en la medida que son las firmas de mayor participación en la estructura económica local.

A partir de estas primeras definiciones podremos plantear una de las inquietudes fundamentales de esta tesis, concerniente a los problemas de las relaciones laborales hacia el interior de los distintos tipos de establecimientos.

3. El desafío por la formalización de las micro, pequeñas y medianas empresas

En este apartado recuperamos el análisis de las dimensiones de inestabilidad, subocupación y sobreocupación abordados en el Capítulo Cuatro, pero exclusivamente para el total de trabajadoras/es desprotegidas/os en las firmas micro y pequeñas de aquellas actividades económicas trabajo intensivas (comercio, construcción e industria manufacturera). Como veremos a lo largo de esta sección, en la asociación entre actividades trabajo-intensivas con los segmentos empresariales más pequeños, se encuentran las mayores irregularidades en términos de garantías laborales y condiciones generales de trabajo.

Según la perspectiva estructuralista, las causas que inhabilitan los procesos de formalización del empleo en el sector privado se deben, principalmente, a un rasgo característico de la estructura productiva. Como vimos en el Capítulo Uno, en las economías latinoamericanas y periféricas, la fuerte heterogeneidad estructural determina los rasgos desiguales de la estructura ocupacional, y buena parte de este fenómeno se vincula estrechamente con las características del perfil de especialización. Si bien los orígenes de la estructura económica -desequilibrada- que le dio forma a la matriz argentina se encuentra en los cimientos de nuestra historia, este proceso se acrecentó sobre todo a partir del desmantelamiento del tejido productivo, que implicó -entre otras cosas- un límite real a la capacidad del sector formal de continuar creciendo y absorbiendo mano de obra. Desde esta perspectiva, la evasión de las regulaciones laborales se explica como una forma de vinculación entre el capital y el trabajo, tanto a escala nacional como global. En ese sentido, como parte del escenario definido por la heterogeneidad estructural ciertos sectores de actividad, caracterizados por niveles de productividad laboral bajos y con débiles inserciones en los encadenamientos productivos encuentran alternativas para defender sus -en términos relativos- pequeños capitales a partir de la precarización del conjunto de sus trabajadoras/es

o de una parte de ellas/os. Como contrapartida se encuentran los eslabones productivos con fuerte presencia de grandes firmas, que cuentan con márgenes de productividad superiores, y suelen ser empresas con posiciones de mercado privilegiadas frente a los establecimientos más pequeños. En ese sentido, la heterogeneidad estructural resulta ser un concepto explicativo de los límites a la formalización del empleo en tanto aquellas ramas de actividad que mejor desempeño laboral presentan son las mismas que menos han contribuido al aumento del empleo en general. Por tanto, la formalización y las garantías de un puesto de trabajo que respete el conjunto de derechos laborales queda en manos de aquellos sectores que menos mano de obra demandan (Balza, 2017, Fernández Massi, 2015, Poy, 2016, Graña, 2013; Salvia y Lindenboim, 2015). A la inversa, aquellos sectores que sí contribuyen en la generación de nuevos puestos de trabajo son los que mayores niveles de no registración laboral demuestran.

Sin negar que la baja inversión tecnológica y el crecimiento acotado responden a los determinantes estructurales, también es necesario destacar que el Estado habilita la compensación del rezago productivo vía la desregulación legal en materia laboral. Es también válido afirmar que a partir de 2016 este tipo de firmas pasaron a ser las más castigadas por efecto de la desprotección al sector y por el recrudecimiento desplegado contra el empleo y contra las y los trabajadoras/es durante el gobierno de la Alianza Cambiemos, a partir de la instalación exitosa de la *ética del esfuerzo individual* (Medina, 2019:221). Efectivamente desde ese momento se relajó aún más la atención respecto a la calidad de los puestos de trabajo (Barrera y Pérez, 2019; Medina, 2019). Sin embargo -como vimos previamente- la tendencia a perpetuar niveles de precarización altos no comenzó con el cambio de modelo económico, sino que deviene de una práctica con amparo jurídico, consolidando una forma más de ajuste sobre el trabajo. Los niveles de desprotección laboral crecen conforme se reduce el tamaño del establecimiento, independientemente del año que se elija considerar. Nuevamente, entre 2004 y 2008 operó positivamente y en todos los segmentos el pasaje hacia la formalización parcial de la estructura laboral aunque, según el Cuadro N°9 la distribución de las y los asalariadas/os no registradas/os indica que más de la mitad se concentra en los establecimientos micro y un tercio les corresponde a las pequeñas. La concentración de la

precariedad desciende considerablemente si se observan a las medianas y a las grandes firmas.

CUADRO 9. ARGENTINA. DISTRIBUCIÓN DE EMPLEO NO REGISTRADO SEGÚN TAMAÑO DE LAS FIRMAS. VENTANAS DE OBSERVACIÓN. EN %

Segmentos	2004-2007	2008-2011	2012-2015	2016-2019
Micro empresas	51,7%	57,5%	56,5%	56,2%
Pequeñas empresas	37,5%	31,5%	32,4%	33,0%
Medianas empresas	6,3%	6,4%	5,9%	6,3%
Grandes empresas	4,6%	4,6%	5,1%	4,5%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019. Datos correspondientes al total de aglomerados urbanos, del segundo trimestre de cada año.

La persistencia de la precariedad en las micro y pequeñas empresas responde a la limitada estructura de estas firmas en lo referente a su dotación de capital y a sus procesos productivos, lo cual resulta problemático en la medida en que son ellas las que condensan mayor cantidad de mano de obra. Al mismo tiempo, estas precarias condiciones de contratación se sustentan en una relación específica con el Estado, que no asume un rol más firme de control y persecución de las normas laborales. Esta normalización de la precariedad logra paulatinamente sedimentar una conciencia específica en el colectivo trabajador de pérdida y privación (Standing, 2013). Cabe reiterar que las y los trabajadoras/es precarizadas/os solo reciben sus ingresos bajo la forma de salarios monetarios, perdiéndose la serie de derechos no salariales que históricamente fue conquistando el proletariado, lo que hace de esto una dependencia exclusiva del salario. Su contrapartida es la compensación frente al rezago productivo de la parte más frágil de la estructura económica. Sin embargo, si bien los bajos niveles de rentabilidad de estas firmas las incapacitan para el encuadramiento legal de su nómina dentro del sistema de seguridad social, lo cierto es que logran continuar produciendo, aun con una escala técnica deficiente. Con lo cual la precarización es lo que vehiculiza la acumulación de capital⁴⁰ de estas firmas.

Como es esperable, si revisamos las tasas de no registro (Cuadro N°10) veremos que las micro poseen niveles de precariedad que duplican al total y que la precariedad es menor

⁴⁰ En esta instancia nos referimos al total de las unidades micro y pequeñas. Veremos en el Capítulo siguiente el debate en torno a la acumulación de capital de los micro establecimientos.

en la medida en que el tamaño de la firma crece. Asimismo, no se constata una evolución disruptiva en el periodo, es decir no hay un momento donde se verifique un cambio en la tendencia. Si bien la revitalización económica impactó favorablemente sobre las condiciones de contratación, esto mismo no se corrobora si se toma en cuenta el tamaño de la empresa, constatando que la formalización del empleo y la regulación de las relaciones laborales se produjo de manera diferencial en vínculo con la actividad y las capacidades de las empresas en términos de estructura.

CUADRO 10. ARGENTINA. TASA DE NO REGISTRO SEGÚN TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO. VENTANAS DE OBSERVACIÓN. EN %

Segmentos	2004-2007	2008-2011	2012-2015	2016-2019
Micro empresas	72,8%	68,3%	68,0%	69,7%
Pequeñas empresas	39,8%	27,1%	27,0%	27,1%
Medianas empresas	13,2%	9,8%	8,6%	9,1%
Grandes empresas	11,0%	7,4%	7,0%	7,1%
Total	39,3%	30,5%	29,0%	29,8%

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019. Datos correspondientes al total de aglomerados urbanos, del segundo trimestre de cada etapa.

La indagación a partir del tamaño del establecimiento nos muestra que la situación es todavía más endeble y permite mayores vulnerabilidades para el conjunto de las y los asalariadas/os del segmento micro y pequeño, ámbitos privilegiados de la reproducción de la inserción diferencial y segmentos específicos del sector informal urbano⁴¹. Así mientras una lectura superficial indica que alrededor del 35% de la estructura ocupacional se encuentra precarizada, haber realizado este ejercicio para ahondar en la problemática de esta forma de ajuste logra captar que el problema se profundiza mucho más hacia el interior de las firmas micro y pequeñas. Esto reviste significancia dado que las micro representan el 68,2% del plantel de firmas argentinas y las pequeñas, el 23,3% (ver Gráfico N°6).

⁴¹ El desarrollo de las especificidades del SIU, cuyo componente esencial son los micro establecimientos, será analizado en el próximo Capítulo. No obstante, si bien se encuentra en el Capítulo metodológico, cabe reiterar que se trata de asalariados no profesionales ni técnicos que trabajan en establecimientos privados con hasta cinco ocupados y en actividades laborales determinadas por la baja productividad (o incluso la subsistencia), la alta rotación de trabajadores, la inestabilidad en el puesto y la escasa o nula dotación de capital. En términos operativos, son ocupaciones en establecimientos pequeños o actividades independientes no profesionales.

3.1 Escenarios de precariedad en las actividades trabajo-intensivas

En lo que sigue realizaremos un análisis de la precariedad por rama de actividad en aquellas de mayor relevancia, expresada en la alta participación en el total del empleo o en los mayores niveles de precariedad. Asimismo, se considerará el tamaño del establecimiento para cada actividad. Si bien en Balza (2017) este análisis fue realizado para el conjunto de las actividades económicas entre 2003-2014, aquí reforzaremos las indagaciones no solo extendiendo el período, sino considerando el tamaño de las firmas y los grados de vulnerabilidad laboral al que están expuestos las y los trabajadoras/es, a partir de la ausencia total o parcial de los atributos que hacen a la inserción asalariada. Se trata de dimensiones que permiten profundizar sobre la ruptura entre las garantías del derecho laboral y la dependencia económica derivada de dicha relación. Mostraremos entonces una serie de cuadros para las actividades manufactureras, la construcción y el comercio. Si bien en el año 2019 la actividad que más explicó la demanda de empleo fueron los servicios sociales no se corroboran niveles de precariedad altos. Por el contrario, se trata de actividades que lograron formalizar buena parte de su estructura de empleo y que incluso crecieron al calor de empleo registrado (Balza, 2017:127).

En relación a algunos rasgos de las PyMEs argentinas, Graña (2013) indica que su expansión hasta 2012 se debió gracias a la salida de la convertibilidad y a la protección - durante algunos años- de un tipo de cambio competitivo. Por otro lado, aquello que define a una pequeña y mediana empresa es su mayor capacidad de absorción de empleo por unidad de producto. Durante los años de protección brindada por el tipo de cambio, este segmento pudo suplir partes significativas del mercado interno. Sin embargo, la necesidad de compensar las diferencias estructurales con las grandes empresas provocó una continua pauperización de las condiciones de trabajo. Esto, desde nuestro punto de vista, ha perpetuado una lógica de comportamiento, una normalización de las relaciones laborales endebles, inaugurando un proceso de deslaborización, no tanto por su novedad sino por la persistencia del fenómeno y su resistencia a una mutación.

3.1.1 Las actividades manufactureras

En relación a la industria manufacturera local, dos características son fundamentales para comprender su dinámica y composición. La dualidad estructural y la atomización de la oferta en un conjunto acotado de firmas, en su mayoría de capital extranjero, imposibilitan las articulaciones internas en el plano productivo. A su vez, las grandes firmas expresan un comportamiento muy dependiente de los ciclos del mercado mundial en materia de precios y demanda local (Azpiazu y Basualdo, 2009; Azpiazu y Schorr, 2010; Schorr et.al. 2013).

La cadena de valor de las **actividades de alimentos y bebidas**, se encuentra caracterizada por altos niveles de concentración en manos de un puñado de grandes empresas, cuya contrapartida es la garantía de una red de proveedores integrada fundamentalmente por empresas de menor tamaño que les brindan servicios tanto de producción como de logística⁴². Es decir, la trama completa en lo que hace al empleo se caracteriza por la tercerización laboral y la subcontratación (Basualdo et. al., 2014; Etchemendy y Perelman, 2018).

El **complejo metalmecánico** que se alimenta de la producción de metálicas básicas, maquinarias y equipos⁴³ es una actividad que puede encontrarse en todos los segmentos empresarios⁴⁴. En términos generales, las actividades de este complejo se caracterizan por altos niveles de demanda de mano de obra, aunque existen actividades específicas que además, producen encadenamientos productivos dado que fabrican mercancías y maquinarias que luego serán utilizadas por el resto del complejo y de la industria en general y en muchos casos por el conjunto de las actividades económicas. Logran traccionar al conjunto de la economía y -aquellas específicamente vinculadas con la fabricación de maquinaria y equipos-

⁴² Esta lógica de desenvolvimiento productivo es parte de la tendencia que primó durante la posconvertibilidad, basada en la reactivación por el uso de la capacidad instalada, pero también por el escaso acceso diferenciado a financiamiento hacia las pequeñas y medianas empresas. Este rasgo define los límites de las mipymes pero es particularmente relevante en el sector agro-industrial alimenticio, dado el lugar que las mismas ocupan en estas actividades (Porta y Bianco, 2004).

⁴³ Al interior del complejo metalmecánico se encuentran las ramas industriales que dinamizan al conjunto de la actividad económica por los encadenamientos productivos que generan. Al respecto se sugiere revisar la codificación CIIU Rev.3.1: https://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/seriesm_4rev3_1s.pdf

⁴⁴ Un entramado productivo de gran importancia en la industria local es la industria automotriz. La producción de automóviles en Argentina ha impulsado la dinámica de crecimiento, aunque las condiciones de desenvolvimiento del sector hayan cambiado radicalmente, impactando en la capacidad de creación de empleo y en el saldo comercial deficitario constante entre otros factores. Se recomienda la lectura de Cantarella et.al.,2008; Lewkowicz, 2012; Pérez Almansi, 2022; Santancárgelo y Pinazo, 2009.

son el núcleo central de la industria⁴⁵. En cuanto a los niveles de empleo de este rubro, experimentaron una importante recuperación durante los primeros años del kirchnerismo, gracias a la fuerte protección externa, la alta capacidad ociosa y los salarios retrasados, que empezó a deteriorarse a partir de 2009, aunque con una leve recuperación entre 2010 y 2013 (Balza, 2017: 92).

La trama productiva de la **industria textil, indumentaria, del cuero y calzado** puede dividirse en dos segmentos. El primero, del ámbito textil, incluye desde grandes empresas de indumentaria y diseño hasta pequeños talleres de confección. Los extremos de la cadena de valor son intensivos en mano de obra, aunque la producción primaria se ha tecnificado en las dos últimas décadas. El resto de los eslabones industriales, los intermedios, son básicamente intensivos en capital. Ahora bien, como señalábamos previamente, los bienes de capital del sector son prácticamente importados. Los correspondientes al rubro textil para altas escalas de producción son de muy difícil fabricación en el país en función del estado actual de la industria metalmecánica (Schorr y Ferreira, 2013: 251). La industria textil y de indumentaria es considerada tecnológicamente madura, con niveles de inversión en capital fijo relativamente bajos. No obstante, en términos de sus capacidades productivas, se trata de un conjunto de actividades con un comportamiento errático en las ventas, posiblemente asociado al carácter procíclico de estas actividades⁴⁶ (Balza, 2017). En relación a la industria del cuero y el calzado⁴⁷, las curtiembres grandes son la fracción de la cadena de valor que goza de una

⁴⁵ Puntualmente, esta actividad constituye una rama de media-alta tecnología, cuyos rubros principalmente están destinados a la creación y ampliación de infraestructura. Asimismo, el sector se caracteriza por una amplia heterogeneidad interna en términos de las características de oferta y demanda de las subramas que lo conforman (González Pasetti, 2019: 2). Esta heterogeneidad responde a las políticas de apertura comercial y financiera de la etapa 1976-2001 que generaron una enorme retracción en el tejido industrial. La descomposición del sector se debe al reemplazo de la compra local por la compra en el exterior de insumos, maquinaria y equipos. Dicha dinámica fue escasamente revertida durante la posconvertibilidad, la imposibilidad de recreación de la industria responde principalmente a la falta local de insumos y bienes, producto del debilitamiento de los núcleos estratégicos de la matriz productiva doméstica (Schorr y Ortiz, 2009: 78).

⁴⁶ Se trata de una actividad destinada fundamentalmente al mercado interno y que se caracteriza por una alta fragilidad frente a la competencia externa (Schorr y Ferreira, 2013). En efecto, durante los años noventa, estas industrias no soportaron la competencia de bienes importados, desapareciendo actividades esenciales dentro del entramado productivo que durante la posconvertibilidad no se reestablecieron (Azpiazu, 2011; Azpiazu y Schorr, 2011 y Schorr y Ferreira, 2013).

⁴⁷ Según Schorr y Ferreira (2013b) el mercado de carnes determina la cantidad de cueros producidos, dado que la oferta de materia prima depende de la faena de ganado que, a su vez, depende de su *stock*. Dada esta configuración, el sector de bienes finales de manufacturas, tales como el calzado y la marroquinería, se ve en una posición de subordinación que las lleva a utilizar otra clase de insumos como los textiles y vinílicos.

posición dominante, dado el alto grado de concentración y su inserción exportadora, como destino primordial de la elaboración del cuero. El resto de la cadena se encuentra integrada fundamentalmente por pequeñas y medianas empresas, cuyo crecimiento se encuentra limitado por la escasa materia prima en el mercado interno que ha derivado en una orientación creciente hacia productos no competitivos en el mercado mundial, sólo viables para un mercado interno protegido (Schorr y Ferreira, 2013b: 189).

Este conjunto de actividades se sostiene gracias a una alta protección del mercado externo. Por otro lado, requiere de un estímulo industrial integral que minimice la presión sobre las importaciones. Si bien el mayor costo de importación vía tipo de cambio pudo haber protegido a la industria durante un corto tiempo, la misma debería ser estimulada mediante políticas que incentiven la sustitución de importaciones a mediano y largo plazo. De lo contrario, solo se logra generar una mayor dependencia externa cuando la demanda interna crece, especialmente en los eslabones intermedios de la cadena (Schorr y Ferreira, 2013: 251). En términos de empleo, las actividades textiles y del calzado, si bien realizan una importante contribución al empleo total, se sostienen en una fuerte inestabilidad laboral, con picos de absorción y destrucción de empleo muy altos (Balza, 2017:88). Según Monza (2000) estas actividades se caracterizan por la facilidad de acceso a un puesto de trabajo, en términos de capital, bajo conocimiento técnico y calificaciones necesarias, y por lo general, el mismo puesto puede ser generado por la persona ocupada. Es decir, en muchos casos se trata de puestos de trabajo cuya existencia se origina directamente en las necesidades de funcionamiento y desarrollo de la actividad productiva, que conviven con aquellos puestos cuya génesis se ubica en las necesidades de los individuos y familias (Monza, 2000: 85).

La elaboración de **productos químicos y de la refinación de petróleo** se enmarca en la cadena de valor petroquímica cuya característica principal es gozar de rentas monopólicas, como consecuencia de la desregulación productiva y financiera vivida a partir de los años noventa. Los mayores beneficios de las políticas de apertura fueron recibidos por las grandes empresas exportadoras, tanto las productoras de crudo como las refinadoras e integradas (Ortiz, 2007). Estas actividades cuentan con altos niveles de concentración económica en un grupo muy limitado de empresas. Se trata de ramas capital-intensivas y con

alta complejidad tecnológica (Giosa Zuazua, et.al., 2017). A su vez, el 60% de su producción se convierte en insumo de otras actividades económicas, abasteciendo principalmente a la industria plástica, pero también a alimentos y bebidas, electrónica, automotriz y construcción (Giosa Zuazua, et.al., 2017); la creación de empleo en esta actividad es exigua, aunque exige niveles de calificación altos y las remuneraciones se encuentran por encima del promedio industrial (Giosa Zuazua et. al., 2017). Por tanto, los niveles de crecimiento e inserción ocupacional siempre serán relativamente más acotados que en el resto de la industria. Se trata de una actividad con bajos requerimientos de fuerza de trabajo.

En el Cuadro N°11 observamos la evolución de los indicadores seleccionados para medir la precariedad en las actividades manufactureras. En relación a la falta de aportes a la seguridad social, la primera etapa se caracteriza por una ausencia del casi 40% de las y los asalariadas/os industriales hasta el año 2007, indicador que disminuyó considerable y sostenidamente durante las etapas siguientes, hasta estabilizarse alrededor de 28,5% en el último período de 2016-2019. Observando las categorías de ausencia total y parcial de atributos, los valores son para la última etapa del 20,3% y del 28,7%, respectivamente.

CUADRO 11. ARGENTINA. ESCENARIOS DE PRECARIEDAD. INDUSTRIA MANUFACTURERA. VENTANAS DE OBSERVACIÓN. EN %

Contratación	2004-2007	2008-2011	2012-2015	2016-2019
<i>Protegidos</i>	60,1%	69,3%	71,9%	71,5%
<i>S/descuento jubilatorio</i>	39,9%	30,7%	28,1%	28,5%
<i>Ausencia total de atributos</i>	27,3%	22,5%	20,7%	20,3%
<i>Ausencia parcial de atributos</i>	40,9%	31,4%	28,4%	28,7%

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019. Datos correspondientes al total de aglomerados urbanos, del segundo trimestre de etapa.

Los determinantes estructurales en materia de heterogeneidades pueden hallarse en las inserciones precarias de las firmas de menor tamaño. Es decir, si bien es correcto afirmar que la tasa de no registro en la industria manufacturera fue del 28,5% en la etapa 2016-2019, dicha situación no se constata en las firmas medianas y grandes, verificando a su vez que se trata de firmas pequeñas (Cuadro N°12).

CUADRO 12. ARGENTINA. ESCENARIOS DE PRECARIEDAD EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA SEGÚN TAMAÑO DE LAS FIRMAS. VENTANAS DE OBSERVACIÓN. EN %

Industria Manufacturera		2004-2007	2008-2011	2012-2015	2016-2019
Pequeño	No registro	40,4%	30,9%	28,5%	28,3%
Mediano		11,9%	7,6%	6,6%	6,1%
Grande		6,0%	4,8%	3,8%	4,2%
Pequeño	Ausencia total	23,5%	20,8%	20,5%	23,7%
Mediano		4,3%	4,0%	3,3%	3,7%
Grande		3,0%	1,7%	2,0%	2,1%
Pequeño	Ausencia parcial	41,3%	31,3%	28,8%	28,7%
Mediano		13,3%	8,8%	7,0%	6,2%
Grande		6,9%	5,8%	4,4%	4,3%

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019. Datos correspondientes al total de aglomerados urbanos, del segundo trimestre de cada año.

Las explicaciones versan en torno a que las pequeñas empresas suelen enmarcarse en estructuras informales a nivel del sector, al rezago ya mencionado, propio de una escala técnica acotada que conlleva al ajuste de la fuerza de trabajo por la vía de la precarización, y desde el enfoque de las estrategias empresarias, la subcontratación laboral resulta ser una importante variable explicativa del fenómeno de la precarización, al menos desde las perspectivas neo-marxista y estructuralista. De acuerdo con Basualdo y Morales (2014) en la actualidad la subcontratación no solo dejó de tener un lugar secundario en los modelos de organización del trabajo, sino que se plantea como una de las principales estrategias para aumentar la productividad y disminuir los costos. Como la nómina laboral no les corresponde a las grandes firmas, quienes se hacen cargo de esos costos son las PyMEs, que como ya dijimos reemplazan competitividad genuina para seguir produciendo, con ajuste salarial y degradación de las condiciones laborales (en términos de informalidad, precariedad, fraude laboral, etc.). Por tanto, es en las cadenas de valor en donde se explicaría una parte del problema del límite a la formalización. Los procesos de tercerización y subcontratación son claves para comprender la informalidad y la precariedad.

La crisis de la producción industrial que aconteció durante el último gobierno, tuvo hondos repercusiones sobre la dinámica del mercado de trabajo, los salarios y la distribución del ingreso (Pérez, 2019). El deterioro productivo verificado entre 2015 y 2019 fue acompañado de una brusca y sistemática disminución en la cantidad de obreros ocupados en

la industria por efecto del despliegue de procesos diversos como quiebras y cierres de empresas y fábricas, el levantamiento o la paralización de líneas de producción y la “racionalización” de los planteles laborales. A raíz de ello tuvieron lugar numerosos despidos y suspensiones, a tal punto que al final de la serie la cantidad de trabajadoras/es en el sector había declinado más del 10% respecto del último año del ciclo kirchnerista (lo que en valores absolutos supone la pérdida de más de 140 mil puestos de trabajo)⁴⁸. Las evidencias disponibles indican que esa caída en la ocupación fue especialmente intensa en el ámbito de las grandes empresas, donde se concentró cerca del 60% de la pérdida de empleos. Y que se verificó en la totalidad del entramado manufacturero, sobre todo en algunas ramas como la refinación de petróleo, la electrónica de consumo, la de derivados del cuero y textiles, la de confecciones, la de madera y muebles, la de productos de caucho y plástico y la de bienes de capital⁴⁹.

Ahora bien, ese marcado y generalizado deterioro ocupacional no solo se expresa en un aspecto cuantitativo, sino también en uno cualitativo, en donde la inestabilidad se manifiesta dentro del amplio espectro de la fragilidad laboral, como posible alternativa de este tipo de firmas, al aumento de la desocupación, más aún en el contexto de un cambio de modelo productivo, asociado directamente con la pérdida de puestos de trabajo industriales.

3.1.2 La actividad de la construcción

Se trata de una actividad trabajo-intensiva fuertemente dependiente de la obra pública y del desenvolvimiento macroeconómico local. De allí su carácter pro cíclico y las grandes oscilaciones en la evolución, tanto del empleo como de la producción (Balza, 2017).

En cuanto a la dinámica de contratación, el ámbito de la construcción cuenta con una fuerte presencia de trabajo por cuenta propia (34,5%). No obstante, sobre el porcentaje de

⁴⁸ La reducción absoluta en la dotación de trabajadores industriales en 2015-2019 casi triplica a la experimentada entre los relevamientos censales que permiten aprehender las repercusiones más salientes de la fase neoliberal de la década de 1990: entre 1993 y 2003 se perdieron en la actividad fabril un total de 50 mil puestos de trabajo (Azpiazu y Schorr, 2011). Sin duda, la dinámica del empleo industrial es uno de los elementos centrales para dar cuenta del aumento en el desempleo que tuvo lugar con Cambiemos: en 2019 la desocupación abierta para el total de aglomerados urbanos relevados por el INDEC orilló el 10%.

⁴⁹ Información del SIPA (disponible en <http://www.trabajo.gob.ar/estadisticas/index.asp>; consultado el 30/3/2020).

inserción asalariada (60,0%), la inserción de los protegidos por las leyes laborales no supera, ni en la mejor etapa, el 34% (Cuadro N°13). Por otro lado, cabe reiterar que nos encontramos analizando solo al segmento de los asalariados, con lo cual aquí no se consideran los trabajos anexados que realizan por su cuenta.

CUADRO 13. ARGENTINA. ESCENARIOS DE PRECARIEDAD. SECTOR CONSTRUCCIÓN. VENTANAS DE OBSERVACIÓN. EN %

Contratación	2004-2007	2008-2011	2012-2015	2016-2019
<i>Protegidos</i>	28,5%	30,7%	33,6%	33,8%
<i>S/descuento jubilatorio</i>	71,5%	69,3%	66,4%	66,2%
<i>Ausencia total de atributos</i>	61,7%	57,8%	59,0%	58,1%
<i>Ausencia parcial de atributos</i>	73,2%	67,4%	67,3%	67,1%

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019. Datos correspondientes al total de aglomerados urbanos, del segundo trimestre de cada etapa.

Ciertamente para el año 2014 dos de cada tres trabajadores de la construcción se encontraban en condiciones de precariedad laboral (Balza, 2017:133). Asimismo, de acuerdo con el Cuadro N°14, es considerable el contraste existente entre una pequeña firma de esta actividad versus una mediana o grande. Sin embargo, si bien se trata de un comportamiento que es histórico -dado que es una actividad caracterizada, en Argentina, por la inestabilidad desde mucho tiempo antes que comenzara a hablarse de precariedad (Palomino, 2008)- se nota una pequeña particularidad que tiene que ver con reforzar el ajuste sobre las normas laborales en momentos críticos de la actividad.

CUADRO 14. ARGENTINA. ESCENARIOS DE PRECARIEDAD EN LA RAMA CONSTRUCCIÓN SEGÚN TAMAÑO DE LAS FIRMAS. VENTANAS DE OBSERVACIÓN. EN %

Construcción		2004-2007	2008-2011	2012-2015	2016-2019
Pequeño	NR	61,5%	53,8%	51,4%	52,7%
Mediano		22,0%	16,0%	20,4%	18,1%
Grande		9,3%	8,0%	8,5%	7,2%
Pequeño	Ausencia total	48,8%	43,2%	39,9%	46,6%
Mediano		11,3%	8,8%	12,0%	12,8%
Grande		1,7%	3,6%	6,5%	4,9%
Pequeño	Ausencia parcial	64,3%	55,6%	52,9%	54,7%
Mediano		24,9%	18,1%	21,7%	20,6%
Grande		11,3%	8,7%	8,7%	7,3%

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019. Datos correspondientes al total de aglomerados urbanos, del segundo trimestre de cada año.

3.1.3 El comercio

Esta actividad explica alrededor del 20% de la ocupación, aunque no tiene una de las tasas de asalarización más altas, cercana al 55%, dado que es una actividad con fuerte inserción por cuenta propia e incluso entre los patrones (Balza, 2017). En términos de la calidad del empleo se observan, en el Cuadro N°15, altos niveles de precariedad, aunque como señala la tendencia general, existe una recomposición a partir de la segunda etapa (2008-2011). A partir de los datos expuestos, observamos que el indicador de la ausencia total de atributos es un aspecto problemático de la precariedad en términos de la persistencia que este núcleo tiene a lo largo del tiempo. En ese sentido, las actividades de comercio refuerzan este planteo: a pesar de haber reducido los elevados niveles iniciales, un poco más del 30% de la fuerza laboral carece absolutamente de derechos asociados al trabajo.

CUADRO 15. ARGENTINA. ESCENARIOS DE CONTRATACIÓN EN EL SECTOR COMERCIO. VENTANAS DE OBSERVACIÓN. EN %

Contratación	2004-2007	2008-2011	2012-2015	2016-2019
<i>Protegidos</i>	51,0%	58,7%	60,8%	60,4%
<i>S/descuento jubilatorio</i>	49,0%	41,3%	39,2%	39,6%
<i>Ausencia total de atributos</i>	36,7%	31,8%	31,0%	30,9%
<i>Ausencia parcial de atributos</i>	49,9%	41,7%	39,7%	40,1%

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019. Datos correspondientes al total de aglomerados urbanos, del segundo trimestre de cada año.

Sin embargo, si se observa con mayor detalle, esta situación de alta precariedad no se corrobora entre los segmentos que estamos analizando (Cuadro N°16), con lo cual el factor explicativo de la precariedad se encuentra, aún más que en otras actividades, en los establecimientos pequeños que contratan fuerza de trabajo. Aun así, la precariedad es superior entre las medianas y grandes empresas, si las comparamos con otras actividades. Es decir, la precarización es explicada por las pequeñas firmas, pero las empresas de mayor tamaño realizan una contribución mayor en este fenómeno, comparativamente con sus pares de otros sectores.

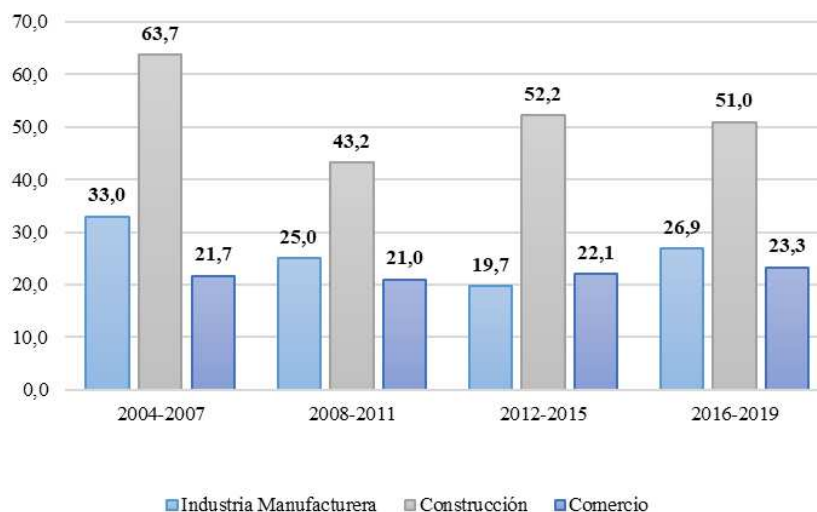
**CUADRO 66. ARGENTINA. ESCENARIOS DE PRECARIEDAD. RAMA COMERCIO
SEGÚN TAMAÑO DE LAS FIRMAS. VENTANAS DE OBSERVACIÓN. EN %**

Comercio		2004-2007	2008-2011	2012-2015	2016-2019
Pequeño	NR	29,6%	21,4%	33,0%	20,2%
Mediano		12,3%	7,2%	13,2%	10,8%
Grande		15,2%	14,9%	9,5%	14,5%
Pequeño	Ausencia total	19,8%	14,2%	12,9%	17,5%
Mediano		7,5%	4,2%	4,1%	10,7%
Grande		11,0%	12,8%	7,0%	11,7%
Pequeño	Ausencia parcial	30,5%	21,8%	19,8%	20,6%
Mediano		13,5%	8,1%	5,7%	11,3%
Grande		16,1%	15,9%	10,5%	15,5%

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019. Datos correspondientes al total de aglomerados urbanos, del segundo trimestre de cada año.

Habiendo confirmado que la desprotección laboral se sitúa principalmente en las firmas más pequeñas, en el Gráfico N°7 presentamos la situación de inestabilidad de las y los trabajadoras/es desprotegidas/os establecidas/os en los segmentos micro y pequeño. En el comercio la inestabilidad laboral se encuentra en torno al 20%-23% y creció en la última etapa con respecto a las anteriores. Distinto es el caso de la industria manufacturera donde podemos observar cómo sus tasas sostienen un descenso a lo largo de las primeras tres etapas, y marcan un ascenso durante 2016-2019.

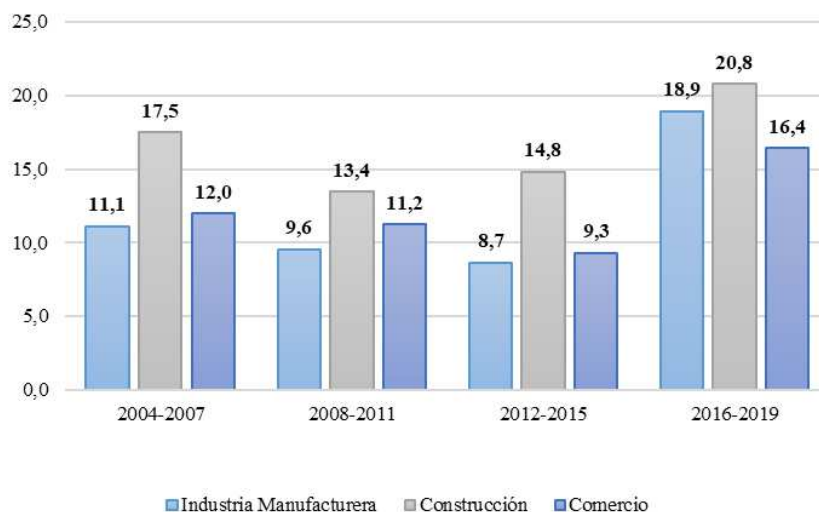
**GRÁFICO 7. ARGENTINA. TASA DE INESTABILIDAD EN SEGMENTO DE
DESPROTECCIÓN SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD.
VENTANAS DE OBSERVACIÓN. EN %**



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019. Datos correspondientes al total de aglomerados urbanos, del segundo trimestre de cada etapa.

Según podemos ver en el Gráfico N°8 la tendencia de la subocupación es creciente en los últimos años. Nuevamente, la creciente desocupación de los últimos años, ha operado como mecanismo disciplinador en donde se producen alternativas asociadas a la precariedad laboral, para “salvar” los puestos de trabajo. Pero por el otro, la subocupación es un rasgo asociado a las dinámicas laborales de las periferias en donde las y los trabajadoras/es no son contenidas/os con seguros de desempleo sustantivos, con lo cual esa situación en muchos casos no es virtualmente posible en el tiempo y la subocupación aparece como mecanismo compensatorio, momentáneo y parcial ante la caída en la demanda de empleo.

GRÁFICO 8. ARGENTINA. TASA DE SUBOCUPACIÓN EN SEGMENTO DE DESPROTECCIÓN SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD. VENTANAS DE OBSERVACIÓN. EN %



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019. Datos correspondientes al total de aglomerados urbanos, del segundo trimestre de cada etapa.

Retomando la perspectiva jurídico-institucional que revisamos en el Capítulo Uno, la extensión de formas de ocupación desde el respeto de derechos hasta el ocultamiento de relaciones laborales, responde fundamentalmente a la consolidación de la subcontratación como estrategia empresarial y la consecuente tercerización laboral. Muchas veces las relaciones de las firmas pequeñas para con las grandes llevan a las primeras a aceptar condiciones adversas de contratación donde, normalmente, la gran empresa transfiere los efectos de la volatilidad de los mercados a ellas. La fragmentación estructural de la empresa ampliada también reduce el tamaño de los colectivos de trabajo, al tiempo que disminuye el

poder sindical de organización y permite profundizar aún más prácticas de flexibilización laboral (Durand, 2011). Esta fragmentación de los colectivos laborales impide la solidaridad entre trabajadoras/es al intensificar las diferencias de salarios, de condiciones de trabajo y encuadramientos convencionales y sindicales al interior de un mismo colectivo laboral (Abal Medina y Diana Menéndez, 2011; Battistini, 2004; Diana Menéndez, 2010; Marticorena, 2013; Santarcángelo y Schorr, 2000).

Como contrapunto, desde el análisis neo-marxista puede verse que la tercerización laboral y la subcontratación permitieron una cualitativa alteración y ampliación de las formas y mecanismos de extracción del trabajo, en donde las nociones de espacio y tiempo han sido metamorfoseadas. Esto cambió intensamente el modo en que el capital continuó produciendo sus mercancías. Donde había una única empresa concentrada, se la sustituyó por varias pequeñas y medianas unidades, ligadas por una red o tipo de encadenamiento, con un número mucho más reducido de trabajadoras/es que producen muchas veces más (Véjar, 2017).

A modo de síntesis: La precariedad como desposesión y como rasgo que reestructuró las relaciones laborales

El origen del quiebre o ruptura del binomio seguridad jurídica-dependencia económica en el mercado laboral está estrechamente ligado a la estrategia expresa de minimizar el costo laboral como contrapeso del rezago tecnológico y productivo que arrastra desde hace décadas la estructura productiva argentina. El mantenimiento y profundización de esta lógica dual reproduce un sistema de vínculos laborales sobre la base de una matriz económica de industria y servicios rezagados que compensan competitividad con flexibilización laboral. Suele perderse de vista que no es posible -al menos no se constatan experiencias al respecto en Occidente- una estructura socio-productiva desarrollada que no cuente con relaciones laborales capaces de garantizar una integración social compleja (Paugam, 2000).

La actualidad del caso argentino muestra que la matriz económica se encuentra sostenida en una estructura ocupacional fragmentada en nichos de trabajo y empleo con reglas de juego diferentes, generando así una jerarquía de trabajadoras/es, incluso con

representación propia, muchas veces sorda ante las necesidades de quienes tienen inserciones laborales menos *privilegiadas*. Al tener en el plano interno un grado débil de articulación e integración productiva y tecnológica, se afianza el carácter trunco de la actividad económica, con impactos directos en la consolidación de un mercado de trabajo fragmentado, con niveles de precariedad altos, persistentes y con una fuerte heterogeneidad también hacia adentro de la estructura de trabajo, estratificando así al conjunto del colectivo trabajador.

En una de nuestras hipótesis planteamos que si bien la precariedad laboral es característica de varias actividades económicas, el determinante en última instancia se relaciona con el tamaño de la firma. En efecto vimos que el ahorro de los costos salariales - por la vía de la precarización de los vínculos laborales- compensa los efectos del comportamiento cautivo que las micro, pequeñas y medianas firmas -aunque estas últimas en menor medida- mantienen con clientes y proveedores de mayor tamaño, y que esta relación se reproduce sistemáticamente en todas las ramas de actividad que se caracterizan por ser trabajo-intensivas. El análisis de las inserciones ocupacionales de las y los asalariadas/os a partir del tamaño de las firmas -yuxtaponiendo las ramas seleccionadas con las actividades capital-intensivas- confirma que la precariedad laboral no solo es un problema exclusivamente asociado con la actividad en sí, sino con el tamaño de los establecimientos. Las empresas más pequeñas necesitan mayores estímulos para desarrollarse que las medianas y que las grandes, porque cuentan originariamente con obstáculos internos, más que nada en términos de maquinaria obsoleta y, muchas veces, falta de conocimiento acerca del proceso productivo. Por otra parte, las empresas capital-intensivas con márgenes de productividad superiores suelen tener posiciones de mercado privilegiadas. Las grandes empresas pueden ser proveedoras y clientas de las pequeñas, puede ser que las grandes subcontraten mano de obra y que entonces éstas sirvan de insumo de trabajo a las grandes. De la relación que se genera entre las grandes y el resto, surge que las primeras no solo presionan fuertemente, sino que tienen la capacidad de crear precios de mercado. Por lo tanto, la concentración de capital induce indirectamente a las firmas de menor tamaño a desconocer la materia laboral como forma de ahorro de sus costos. En definitiva, lo que se observa es que además de un problema de desocupación, el dilema es la extensión de los empleos de baja productividad con bajos salarios y sin los beneficios indirectos de la relación salarial típica. Por otro lado,

si bien la desregulación laboral es una forma generalizada de compensación ante la ausencia de competitividad genuina, esto se asocia también a problemas de debilidad fiscal y otros más específicos como la falta de equipamiento técnico y relacionado con esto, al acceso a financiamiento de la empresa, a créditos bancarios y comerciales, al conocimiento y uso de políticas públicas, en tanto utilización de programas públicos, entre otros problemas (EEyN, CERE, UNSAM, 2012). Por esto mismo, accesos especiales al crédito y programas de formación y capacitación para MiPyMEs se vuelven primordiales. En ese sentido, mejorar las condiciones de empleo está en consonancia con un diseño de política pública que integre la cuestión laboral al conjunto de las políticas industriales y económicas orientadas al pequeño y mediano empresario, pero para ello se suponen también necesarias instituciones y reglas de juego de largo plazo (Acemoglu y Robinson, 2008). Sin embargo, el desafío es mucho más profundo: el péndulo económico y político trae aparejados serios problemas de decisiones estratégicas. La falta de consenso de largo plazo impide la implementación de políticas socio-productivas e industriales integrales, que habiliten a las empresas el camino de la especialización productiva, con lo cual las disímiles propuestas políticas han sido incapaces de delinear un sendero tecnológico y organizacional para las empresas ni han podido guiar al segmento empresario tras una estrategia de crecimiento y desarrollo para el país (Dossi et.al., 2019: 112).

En definitiva, la habilitación tácita a que las empresas -predominantemente las de actividades trabajo intensivas- puedan hacer un uso discrecional de la regulación laboral, enmarcados en la “zona gris” de las normativas o directamente en el derecho comercial, es una manera, como señalábamos previamente, de garantizar ciertos niveles de rentabilidad o competitividad, dado que el impacto regresivo de la concentración económica y la extranjerización de las firmas ha dejado trunco el proceso de formación de capital de las pequeñas y medianas empresas y por lo tanto del desarrollo industrial y económico (Azpiazu y Schorr, 2010 y 2011; Schorr, 2004; Schorr et.al., 2013). En ese sentido las estrategias de tercerización laboral resultan ser una pieza clave desde hace varias décadas, en tanto muchas MiPyMEs son contratadas por las grandes empresas y por tanto asumen los costos de la cuestión laboral redefiniendo los marcos de contratación a partir de la precarización del

trabajo (Abal Medina, 2014; Beccaria, et.al., 2009; Basualdo y Morales, 2014; Etchemendy y Perelman, 2018; Lindemboim, 2008; Narodowski, 2008).

Bourdieu (2011) afirma que las sociedades modernas no se caracterizan por sus mutaciones, sino por sus inercias. Es decir, por la persistencia de determinados fenómenos sociales. En relación al problema de estudio abordado en este capítulo, De La Garza Toledo (1999) señala que el problema de difícil solución -por la persistencia de las acciones que se repiten- no es cómo resolver los problemas de todas las MiPyMEs porque muchas de ellas son empresas modernas de la economía. El desafío más difícil a resolver es el de aquellas firmas que solo son capaces de salir adelante si se basan en salarios más bajos o empeorando las condiciones de trabajo, es decir, subsistiendo gracias a la precariedad laboral.

CAPÍTULO SEIS. Análisis al interior del sector informal urbano. El nacimiento de la economía popular

1. Sector Informal Urbano: una consecuencia del desarrollo desigual

Recuperando lo desarrollado en el Capítulo Uno, aquellos autores que han abonado o indagado en las teorías de la Segmentación, surgidas ante las formas de crecimiento no convencionales, es decir no asimilables a las de los países desarrollados (Harris y Todaro, 1970; Lewis, 1979; OIT, 1972) denominaron Sector Informal Urbano (SIU) a los excedentes de fuerza laboral que no lograban ser absorbidos por el sector “moderno” de la economía. Esta preocupación se enlazó con el estudio de las brechas de desarrollo que debían enfrentar los países periféricos atravesados por transformaciones en la estructura social asociadas al crecimiento industrial. La premisa consistía en que el desarrollo económico reduciría finalmente la dimensión del sector informal (Giosa Zuazúa, et.al., 2017). Los estudios pioneros sobre Informalidad, introducidos por el antropólogo Keith Hart (1973) sobre la fuerza de trabajo africana, visibilizaron la existencia de trabajadoras/es en condición de pobreza y al margen del aparato productivo pero cuya producción resultaba socialmente necesaria. Es decir, en vez de tratarse de una población desocupada (como puede ser la expresión de la vulnerabilidad de las y los trabajadoras/es de los países desarrollados), se trata de trabajadoras/es con ingresos insuficientes por la baja productividad de sus ocupaciones (Tokman, 2000: 65), debido a la inexistencia de instituciones que amparen a los sujetos desempleados. La aplicación al caso latinoamericano, desarrollado por PREALC en el marco de OIT, fue un paso más allá y vinculó el desarrollo de este sector con las características históricas de la región, como es el rasgo bien definido de la heterogeneidad estructural (PREALC, 1978; Souza, 1980; Prebisch, 1986 [1949]; Tokman, 2000). Asimismo, PREALC avanzó en una doble dimensión de análisis, tanto conceptual como operativa-metodológica. Mientras el sector “moderno” se organiza en función de maximizar las tasas de ganancia, el SIU busca maximizar el ingreso familiar y asegurar la subsistencia (OIT, 1993:4). De acuerdo con las definiciones utilizadas comúnmente por la literatura

especializada, la informalidad se define principalmente como sector, tratándose de una actividad de pequeña producción, al margen de las regulaciones locales, cuya población se caracteriza por la vulnerabilidad y cuyas inserciones laborales cuentan con altos riesgos de exclusión social (Carpio y Novacovsky, 2000).

Reconociendo el contexto del capitalismo periférico y los desbalances del desarrollo tecnológico, el énfasis está puesto en las características internas del sector: reducida cantidad de capital por trabajador/a, bajo nivel tecnológico, poca división interna del trabajo, mano de obra poco calificada, predominio de actividades unipersonales, escaso desarrollo de relaciones salariales, operaciones en pequeña escala, entre otros (PREALC, 1978 y Pok y Lorenzetti, 2004). Por lo tanto, la informalidad se detectaría a partir de emprendimientos de unidades productivas pequeñas en las cuales no existe separación entre capital y trabajo presentando baja productividad. De lo anterior se desprende que la lógica que subyace a estos emprendimientos no siempre es la acumulación, sino la subsistencia. Por otro lado, las relaciones laborales se basan en lazos de familia y sociales cercanos. En ese sentido, los activos fijos no pertenecen a las empresas sino a sus propietarias/os y muchas veces no es posible distinguir los gastos que van al hogar de los que van al emprendimiento (Bertranou y Maurizio, 2011).

1.1 El rol del Sector Informal Urbano en Argentina y los cambios operados en las ocupaciones durante los años ochenta y noventa del siglo XX

En los años ochenta del siglo pasado, el mercado de trabajo argentino se caracterizó por un crecimiento moderado de la desocupación, junto con un aumento de las y los empleadas/os en el sector servicios (Luzzi y del Cueto, 2019). Ambos procesos significaron una sustancial pérdida de participación de los puestos de trabajo industrial, en coincidencia con los cambios que desde la dictadura venían operando en la matriz productiva. A su vez, como ya mencionamos, se incrementó el trabajo por cuenta propia junto con el empleo no registrado (Lépore y Schleser, 2006; Luzzi y del Cueto, 2019). Por otro lado, si bien la mayor captación de ingresos por parte del capital se produjo hacia finales de los ochenta con los procesos hiperinflacionarios, este mecanismo de transferencia de ingresos (vía aumento de precios) operó como un componente sustancial en la dinámica de acumulación argentina que

la dictadura -con la política económica de Martínez de Hoz- había profundizado. Para 1990, el trabajo por cuenta propia había tocado niveles relativamente altos alcanzando el 24,7%, luego de cuatro años de crecimiento sostenido (Lépore y Schleser, 2006: 196). Según la literatura estructuralista, históricamente en contextos de desempleo, es el sector informal urbano el que suele expandirse operando como refugio ante las necesidades de las y los trabajadoras/es desocupadas/os (Monza, 2000). Sin embargo, para el caso argentino, el desempeño de este sector reviste una especificidad que merece una breve mención.

Por el lado de la estructura productiva, la nuestra ha presentado una característica excepcional, vinculada con el modelo de acumulación de la etapa 1930-1975, basado en la industrialización por sustitución de importaciones. Su particularidad estuvo asociada, durante este período, a que dicho perfil de acumulación permitió el desarrollo de muchos emprendimientos por cuenta propia, con unidades pequeñas, pero con progreso económico válido (Carpio y Novacovsky, 2000:13). Es decir, el caso argentino presentó la particularidad de contar con un SIU fragmentado en dos estratos, uno de subsistencia y uno de acumulación, vinculado con la proliferación de actividades productivas asociadas a las características propias de ese modelo, fundamentalmente en actividades como los talleres de la actividad metalmecánica, la reparación y el comercio minorista. No obstante, debido a los drásticos cambios introducidos a partir de la última dictadura cívico-militar de 1976, que maduraron en los años noventa, el SIU afianzó sus rasgos de subsistencia con relaciones no asalariadas, más acorde a sus vecinos latinoamericanos, marcando los límites impuestos por la heterogeneidad estructural. Más aún, no solo se consolidaron los rasgos descriptos, sino que los mismos dejaron de actuar como agente contra cíclico en el proceso de deterioro general de aquella década (Roca y Moreno, 2000). Se manifestó una intensa redefinición del sector, de acuerdo a las nuevas condiciones de la estructura productiva (Carpio y Novacovsky, 2000). Parte de los argumentos de quienes afirman que durante esos años se perdieron eslabones del tejido productivo (Azpiazu y Basualdo, 2009; Azpiazu y Schorr, 2010; Schvarzer, 1998) tienen que ver con la destrucción de los dos espacios privilegiados de las empresas informales, los servicios de reparaciones y el comercio minorista (Carpio y Novacovsky, 2000: 15). El cierre generalizado de empresas de la actividad metalmecánica y de las reparaciones fue consecuencia de la apertura de las importaciones y del abaratamiento

de bienes de uso doméstico. En cuanto al comercio minorista, se vio irremediabilmente dañado a raíz del desembarco de las grandes cadenas de supermercados. Por contrapartida, comenzaron a proliferar microempresas de servicios, asociadas a los nuevos consumos de los sectores medios y altos, vinculados con el turismo y las telecomunicaciones. Esto requiere por parte de las empresas, niveles de calificación y tecnológicos más elevados, exigencias que dejan por fuera a los protagonistas del SIU (Carpio y Novacovsky, 2000).

Por el lado del mercado de trabajo, en el año 1993 se constató por primera vez en la historia argentina una desocupación de dos dígitos (Carpio y Novacovsky, 2000 y Monza, 2000), debido al encarecimiento de la mano de obra medida en dólares y del abaratamiento de los bienes de capital importados. Efectivamente se constató durante esa década una reducción de la tasa de empleo, asociada al profundo cambio en los precios relativos de los factores capital y trabajo, debido al plan de convertibilidad y a la apertura de importaciones, sobre todo en bienes de capital que, sumado a un tipo de cambio fijo, redujo relativamente el precio del factor capital respecto de la mano de obra. La reestructuración productiva y la sustitución de trabajo por capital dieron lugar al aumento de la productividad, pero con menores requerimientos de mano de obra por unidad de producto (Roca y Moreno, 2000: 116).

El SIU durante los años noventa fue incapaz de absorber el remanente por los cambios en las actividades económicas de mayor relevancia en ese sector (el comercio y los talleres industriales). El esquema productivo conocido hasta ese momento dejó de responder positivamente y se reorientó hacia otro tipo de actividades asociadas a los servicios. En ese sentido, una segunda respuesta del mercado de trabajo fue que dos tercios de esos puestos asalariados se correspondieran a empleos de jornada parcial. Este momento coincide con el crecimiento significativo del empleo no registrado, que llegó a representar tres cuartas partes del aumento de la ocupación (Luzzi y del Cueto, 2019: 248). Estas tendencias se consolidaron, lo que indujo a la estratificación de la clase trabajadora ya mencionada; mientras un conjunto -cada vez más acotado- continuó amparado por las legislaciones laborales y se vio -aunque sea por algunos años- beneficiado con el esquema de convertibilidad, nacieron o se consolidaron otros conjuntos de trabajadoras/es: las y los

asalariadas/os precarizadas/os e inestables y las y los trabajadoras/es desocupadas/os. Los años noventa fueron -gracias al periodo inmediatamente anterior, 1976-1989- el punto de generación del proceso de fragmentación social, con consecuencias actuales en el deterioro general de las condiciones de trabajo, altos niveles de segmentación espacial y ampliación de las brechas entre los sectores de mayores y menores ingresos.

En síntesis, la desestructuración de tipos de trabajos asociados al cuentapropismo y la desocupación han colaborado en la consolidación de un perfil ocupacional que acepta con mayor docilidad el cambio organizacional de las empresas, en función de sus necesidades y refuerza la noción de que es el sujeto trabajador quien debe desplegar sus recursos personales para ser competitivo y empleable (Linhart, 2014: 132).

2. De la noción de Sector Informal Urbano a la constitución del sujeto de la Economía Popular

Como referíamos previamente, las mutaciones operadas a nivel de la estructura productiva profundizaron la existencia del SIU, dando lugar a nuevas formas de organización en torno a las y los trabajadoras/es informales y desocupadas/os. En relación a las articulaciones propias de una estructura social, hasta los años noventa, las posiciones a la que se adscribieron los sujetos estuvieron determinadas por los beneficios del marco regulatorio del empleo y una relativa equidad distributiva, que fue posible gracias a que los salarios operaron como factor dinamizador del mercado interno. Sin embargo, con la implementación de los principales lineamientos neoliberales, el Estado debilitó sus competencias, logrando una de las premisas fundamentales de los cambios estructurales de la época, como puede ser la precarización laboral. Así es cómo en los noventa nacen y hasta el día de hoy perduran los ingresos focalizados que, derivados de políticas económicas de apertura y liberalización, consolidaron la existencia de distintos tipos de trabajadoras/es en términos de ciudadanía receptiva, compensando parcialmente los efectos de la pobreza estructural. Por contrapartida, desde mediados de esa década empezaron a promoverse experiencias de autogestión del trabajo, en un contexto de significativa descolectivización social y política (Wyczykier, 2007: 5). El término refiere a los efectos negativos en el tejido social local, que provocó la

dinámica desindustrializadora y pauperizadora del colectivo trabajador, tanto en sus aspectos objetivos como en la subjetividad política⁵⁰ (Svampa y Pereyra, 2003). La contracara de la descolectivización del trabajo es la reindividualización del sujeto, depositario de la responsabilidad principal de asumir él mismo los avatares de su trayectoria laboral (Castel, 2004). La perspectiva neo-durkheimniana considera que ante la crisis de desintegración socio ocupacional y la pérdida de marcos y relaciones colectivas -que afectó a importantes segmentos de la población local- surgió paulatinamente un fenómeno de recolectivización laboral. Si bien la autogestión laboral se conformó como una respuesta no generalizable de los sectores populares (Wyczykier, 2007), desde la segunda década del siglo XXI viene conformándose un nuevo sujeto político basado en relaciones laborales de autogestión. Lo que en un primer momento fue una respuesta concreta a la desintegración, producto del desplazamiento y la exclusión de los espacios laborales y sociales que habitaban y habían trazado sus trayectorias de vida, sobrevino lo que algunas/os autoras/es definen como campo de la Economía Popular (Arango et.al., 2017; Chena, 2018; Coraggio, 2015), ganando un importante terreno en la vida pública e institucional de Argentina. Según Coraggio (2015) se trata de *la economía de las y los trabajadoras/es, la de sus familias y comunidades primarias, haciendo énfasis en que su lógica no es la de acumulación sin límites sino la de obtención de medios para la reproducción de sus vidas en las mejores condiciones posibles* (en Arango, et. al., 2017: 4). La constitución de un sujeto social es un fenómeno de enorme magnitud, más aún cuando logra sintetizar en términos políticos la actual estratificación de la clase trabajadora. Mientras un conjunto continúa amparado por las legislaciones laborales, otro se consolidó al calor del SIU, caracterizado por la economía de subsistencia, pero que hoy es integrado y abordado por la economía popular⁵¹.

Como describimos, en los años noventa se produjo un cambio en la estructura social argentina vinculada al crecimiento de las y los trabajadoras/es desocupadas/os. A partir de

⁵⁰ Los aspectos objetivos serían el desmejoramiento significativo de las variables laborales a partir de los años noventa. Los efectos de dichos cambios estructurales transformaron al colectivo trabajador, segmentándolo hasta diluir la fuerza de su categoría; hoy la mayor aspiración es el uso de “sectores populares”.

⁵¹ Desde la Central de Trabajadores de la Economía Popular se gesta una posición crítica de la desigualdad de clases y proponen un desarrollo económico y social que no se sustente en la economía de subsistencia (<https://ctepargentina.org/nosotros/>).

esta situación de fuerte desamparo económico e institucional, empezaron a producirse de manera generalizadas estrategias de autogestión que en los años de la posconvertibilidad desembocaron en la constitución de un actor social que, conformado bajo determinadas premisas, se identifica con un tipo de desarrollo económico conocido como la Economía Popular. El perfil de estas/os trabajadoras/es está determinado por la desocupación, la informalización y precarización en el sector del aparato productivo conformado por las unidades más pequeñas con escaso equipamiento técnico. En efecto el SIU afianzó sus rasgos de subsistencia a partir de los años noventa, de acuerdo a las nuevas condiciones de la estructura productiva.

2.1 Especificidad de las relaciones de explotación de las y los trabajadoras/es de la economía informal

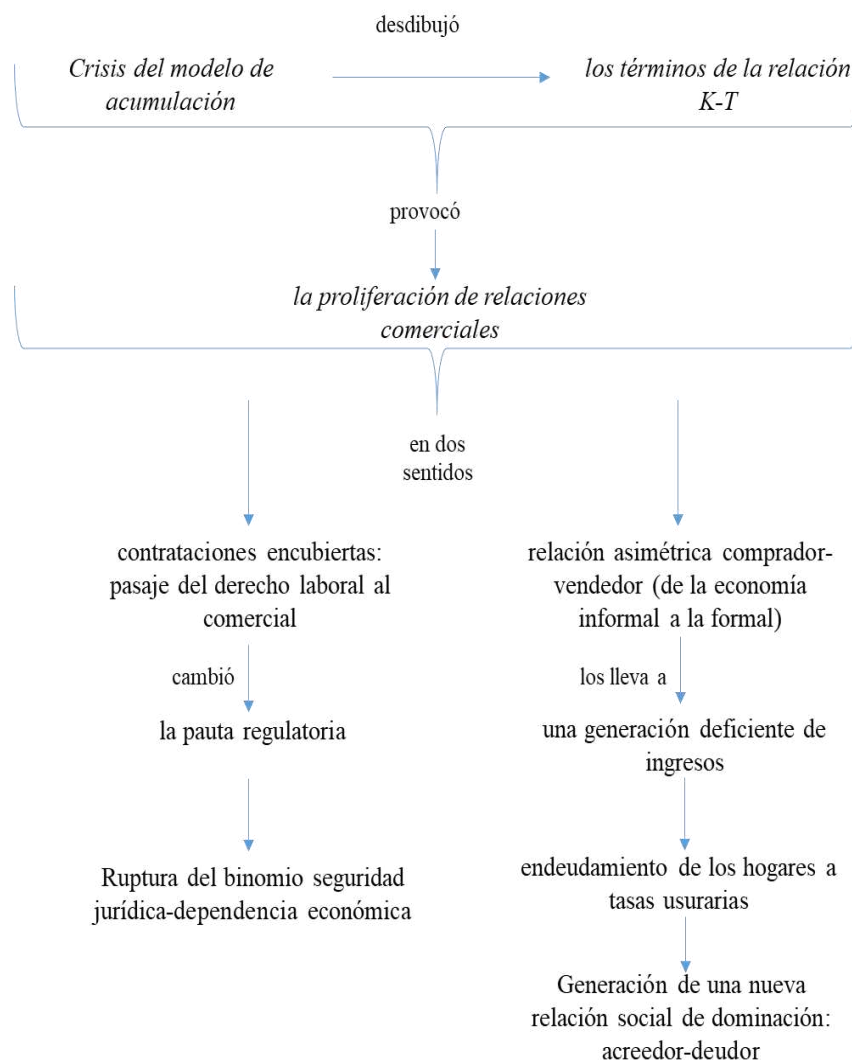
Como importante antecedente para esta investigación, Chena (2018) analiza la conformación y desarrollo de los actores intervinientes en la economía popular. El esfuerzo de su investigación apunta a distinguir a esta categoría de otras (sector informal, economía marginal y economía social y solidaria). Aquí tomaremos una de sus preguntas de investigación dado que la inquietud coincide en comprender y explicar el fenómeno socio-económico de conjunto.

El sujeto por fuera de la relación salarial “típica”, aun cuestionando la veracidad de dicha noción, recibe ingresos más bajos y, consecuentemente, tienen una escasa capacidad de consumo y acumulación de capital, que son apropiados por grupos sociales de mayor jerarquía en la estructura social, constituyendo relaciones económicas a partir de la asimetría en la distribución de los excedentes generados (Chena, 2018). Pero ¿quiénes y cómo se apropian del ingreso de estos sectores? Más allá del vínculo existente entre los pequeños cuenta-propistas y la empresa ampliada (Pérez et.al., 2011)⁵², las y los trabajadoras/es de la economía informal están sometidas/os a dos grandes relaciones de explotación, siendo la primera de ellas de carácter comercial. Para explicitar este aspecto, Chena (2018) focaliza en

⁵²Según los autores, a partir de un análisis de la informalidad como uno de los mecanismos de apropiación del excedente económico por parte del capital concentrado en la Argentina, no se trató solo de la reducción de los costos salariales y laborales en general sino también de facilitar el intercambio desigual -aumentándolo- al interior de las cadenas productivas.

el proceso de desvalorización permanente del trabajo bajo la premisa de que producen bienes de calidad inferior (Chena, 2018:217). Al componente económico, en esta tesis agregamos el aspecto normativo (Esquema N°1). La explotación por la vía del carácter comercial es exitosa en la medida en que motoriza y también oculta el proceso de deslaborización de relaciones que, muchas veces, debieran ser de contratación formal (Novick, 2010; Poblete, 2013). Bajo la premisa del derecho comercial, la pauta reguladora es distinta y sin caer en la ilegalidad de la relación, rompe el clásico binomio de seguridad jurídica y dependencia económica. La segunda relación de explotación es relativamente novedosa. Dicho en términos estilizados, durante el periodo de industrialización sustitutiva, el conflicto podía sintetizarse bajo los términos de la relación capital-salario-trabajo (Antunes, 2009). Sin embargo, bajo la economía posfordista global, se incorpora una nueva forma originada en el endeudamiento de los hogares -muchos de ellos en situación de pobreza (Luzzi, 2017; Luzzi y Wilkis, 2019). La supervivencia del neoliberalismo también exige renovaciones de la forma extractiva-desposesiva, en un nuevo momento de soberanía financiarizada (Gago, 2014: 11). Producto de la apropiación desigual del excedente, *los trabajadores de la economía popular son insolventes porque no poseen garantías reales y tienen bajos ingresos. Como consecuencia, deben afrontar tasas de interés usurarias* (Chena, 2018: 217). Los ingresos de subsistencia los obligan a tomar deudas a tasas desreguladas lo que produce una gran asimetría entre acreedor/a y deudor/a, que debe pagar sus deudas destinando ingentes cantidades de ingresos en ello. Es una relación de sujeción compleja porque después de todo, este esquema se encuentra sostenido en una estructura subjetiva de reindividualización (Wyczykier, 2007) y, en definitiva, el sujeto pobre es responsable de sus consumos, por lo tanto, de su endeudamiento y en definitiva del pago de esas tasas de interés usurarias y desreguladas.

ESQUEMA 4. ACTUALIDAD DE LAS RELACIONES DE EXPLOTACIÓN A PARTIR DE LA CRISIS DEL MODELO DE ACUMULACIÓN GLOBAL DE 1973



Fuente: Elaboración propia.

La organización colectiva a través de la Economía Popular reivindica el lugar del sujeto que protagoniza el SIU. Ya no se trata solo de una referencia a la población de personas ocupadas que, debido a las características desiguales de la estructura productiva, se han generado sus propias ocupaciones productivas y laborales para acceder a un ingreso mínimo. Sino que existen suficientes experiencias históricas recientes para identificar la existencia de un nuevo sujeto social y político reflexivo del sector económica al que pertenece: la inserción económica vulnerable de las unidades, los bajos niveles de productividad y rentabilidad. Tal vulnerabilidad, que afecta el desarrollo de la propia actividad productiva visible en los

escuetos márgenes de generación de ingresos, es diariamente combatida y cuestionada al punto de integrar y participar de las agendas gubernamentales con el objetivo de obtener un encuadre legal dentro del sistema de seguridad social.

Sin embargo, no debemos desconocer que en el origen de la Economía Popular se encuentran, como ya analizamos, relaciones asimétricas y de explotación. Tomando a Méda (1995) nos resulta posible afirmar que la sustancia fundamental que compone la relación de la Economía Popular con el mercado es la subordinación⁵³ a partir de dos elementos. En primer lugar, la relación de subordinación del sector informal respecto del formal o moderno. Es imposible concebir el desarrollo del capitalismo actual sin la transferencia de ingresos generados en las actividades de la economía informal. Bajo esta perspectiva, la subordinación se produce desde el interior de la cadena productiva, a través de vínculos de subcontratación y tercerización, que le permiten al gran capital apropiarse del excedente económico generado a lo largo de toda la cadena de valor (Chena, 2018: 214). En segundo lugar, si bien vienen desarrollándose formas de organización de la producción sin la necesidad de un patrón (Arango et. al. 2017: 4), gran parte del triunfo del capitalismo posfordista radica en que se desconfiguró la lógica clásica de subordinación para dar lugar a relaciones que desdibujan o directamente niegan la responsabilidad de contratar fuerza de trabajo. Recuperando la noción de “neoliberalismo por abajo” (Gago, 2014) se imponen condiciones que determinan las prácticas y saberes de la Economía Popular. Según la autora entre ellos se encuentra la autogestión en contextos de crisis como tecnología de una *autoempresarialidad de masas* (Gago, 2014: 12). Este saber-hacer colabora en lo que Arango et.al. (2017) entienden como una nueva forma política de organización del trabajo, que logre constituir un sujeto de derechos laborales que implique una institucionalidad propia. Sin embargo, la misma gestión neoliberal de las libertades, que profundiza la forma desregulada de “trabajo independiente” sigue siendo un medio al servicio de demandas ajenas y se perpetúa en una forma de

⁵³ Para Méda (1995) la subordinación es sustancia de la relación salarial. De todos modos, esta lógica bien puede ser utilizada para analizar la dinámica que atraviesa el trabajo “independiente”. La autora señala que en la conquista de derechos, los salarios con capacidad de consumo masivo y las regulaciones sobre los límites del capital no fueron más que una forma inacabada y limitada de compensar a los sujetos que viven de su fuerza de trabajo (Méda, 1995). Y agrega: “la violencia consustancial a la relación salarial ha quedado domesticada por las diversas ventajas y garantías asociadas al estatuto del trabajador” (Méda, 1995: 121).

explotación sin un patrón jurídicamente identificable. Por otro lado, bajo la economía posfordista global se incorpora una nueva forma originada en el endeudamiento de los hogares, muchos de ellos en situación de pobreza (Luzzi, 2017; Luzzi y Wilkis, 2019). Producto de la apropiación desigual del excedente, *los trabajadores de la economía popular son insolventes porque no poseen garantías reales y tienen bajos ingresos. Como consecuencia, deben afrontar tasas de interés usurarias* (Chena, 2018: 217). Detrás de las altas tasas de interés desreguladas se encuentran medianos y grandes prestamistas que realizan abultadas ganancias especulativas a través de esos préstamos. El intermediario de esa relación es una empresa que toma el dinero y lo presta a quienes por producir mercancías en la informalidad bajo una estructura deficiente y por tanto con ingresos de subsistencia, no pueden acceder al mercado formal de crédito bancario. Si bien las empresas intermediarias no son ilegales, las tasas de préstamo y crédito solo son parcialmente alcanzadas por la regulación. Se trata, en definitiva, de una transferencia de ingresos desde los segmentos más vulnerables a los de mayores ingresos, porque quienes prestan se benefician con las altas tasas de interés debido a la colocación de su dinero y esa tasa es aportada directamente por la o el deudor/a del crédito que provenientes de los sectores de Economía Popular. En síntesis, los ingresos de subsistencia los obligan a tomar deudas a tasas desreguladas, lo que produce una gran asimetría entre acreedor/a y deudor/a, que debe pagar sus deudas destinando ingentes cantidades de ingresos en ello.

3. La población ocupada en el sector informal urbano

Hasta aquí propusimos un marco conceptual para elaborar uno de los objetivos de esta tesis que es el análisis de las inserciones informales a partir de la operacionalización de la Encuesta Permanente de Hogares. Dicha herramienta nos permite afirmar que, así como entendemos por precariedad a las inserciones laborales endeble de las y los asalariadas/os - independientemente de las características del sector y referidas a la ausencia parcial o total de derechos y garantías- por informalidad nos referimos a una situación que involucra al sector, del cual se derivan inserciones laborales informales. Es decir, conformamos la categoría de SIU a partir de un conjunto de dimensiones tanto sectoriales como referidas al

tipo de ocupación. A los fines de construir una operacionalización, acotamos el SIU a establecimientos de baja productividad con actividades de baja y media complejidad. Las dimensiones que posibilitan la observación de este recorte conceptual son dos:

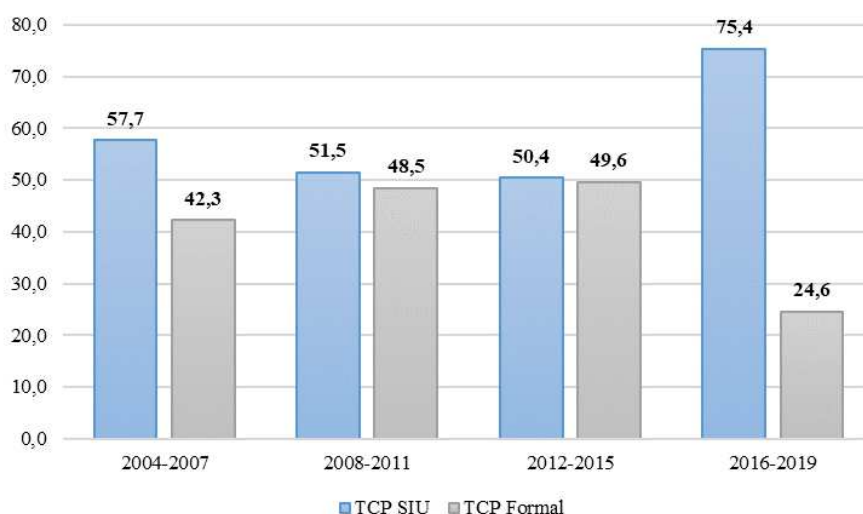
1. la primera referida a la unidad productiva que se solapa con la inserción laboral el ocupado. Es decir, se trata del ámbito de comercialización vinculado informalmente a establecimientos de menos de 5 personas en los que por supuesto cuenta la empresa unipersonal. Las variables de esta dimensión son, en primer lugar, la categoría ocupacional y la calificación: se trata de cuentapropistas⁵⁴ sin calificación profesional ni técnica, es decir con calificaciones por debajo de operativas. En segundo término, los microestablecimientos que no posean maquinaria y equipos. En tercer lugar, se consideraron aquellas ramas de actividad que en vistas de lo que arrojaron los resultados del Capítulo Cinco, se consideran expuestas a una mayor fragilidad macroeconómica. Así se acota el universo sectorial a los ámbitos privilegiados de las ocupaciones por cuenta propia. Finalizando con la primera dimensión, aquello que efectivamente distingue una inserción informal de otra puede traducirse en dos acepciones: la inserción ocupacional de subsistencia o como subcontratado del trabajador/a por cuenta propia. Estos vínculos de trabajo tienen importantes consecuencias en las condiciones de vida de los actores. Es por esto que se suma la medición y análisis de la pobreza e indigencia por ingresos de esta población ocupada.
2. La segunda dimensión referida a los establecimientos de baja productividad es el empleo en el sector informal, reforzada por la condición de precariedad. Como vimos en el Capítulo metodológico, se asume que quienes desempeñan tareas para una firma en el sector informal no gozan de derechos laborales. Es por esto que las categorías ocupacionales tomadas son las y los asalariadas/os sin descuento jubilatorio y trabajadoras/es familiares en microestablecimientos que no posean maquinarias y equipos y pertenezcan a las ramas de construcción y comercio. Por último, también

⁵⁴ Los datos relevados y analizados que arroja el procesamiento realizado a partir de la EPH, confirman que los patrones solo tienen calificaciones ocupacionales técnicas o científico-profesionales. De este modo se los excluye del análisis de la informalidad dado que una de las premisas de su definición son las calificaciones por debajo de operativas.

se considera la variable sobre condiciones de vida en referencia a la situación de pobreza e indigencia por ingresos de esta población ocupada.

A continuación, analizaremos el desempeño de las inserciones informales, basadas en la subcontratación, subsistencia y precariedad. Como hemos mencionado, el sector de trabajadoras/es en la informalidad ha tomado forma convirtiéndose en un sujeto político, sin embargo, esto no lo hace menos vulnerable a un sistema económico que sostiene buena parte de su matriz productiva y laboral en segmentos informales. Así, y en consonancia con las etapas planteadas en el Capítulo metodológico, podemos distinguir la participación de las y los trabajadoras/es por cuenta propia en el sector informal con respecto al formal. Según el Gráfico N°9, la proporción del segmento informal creció 25 puntos porcentuales entre la etapa 2012-2015 y 2016-2019. Para el último periodo, siete de cada diez trabajadoras/es cuentapropistas se insertaron en el sector informal.

GRÁFICO 9. ARGENTINA. PARTICIPACIÓN DEL T.C.P. EN EL SECTOR INFORMAL Y FORMAL DE LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL. VENTANAS DE OBSERVACIÓN. EN %

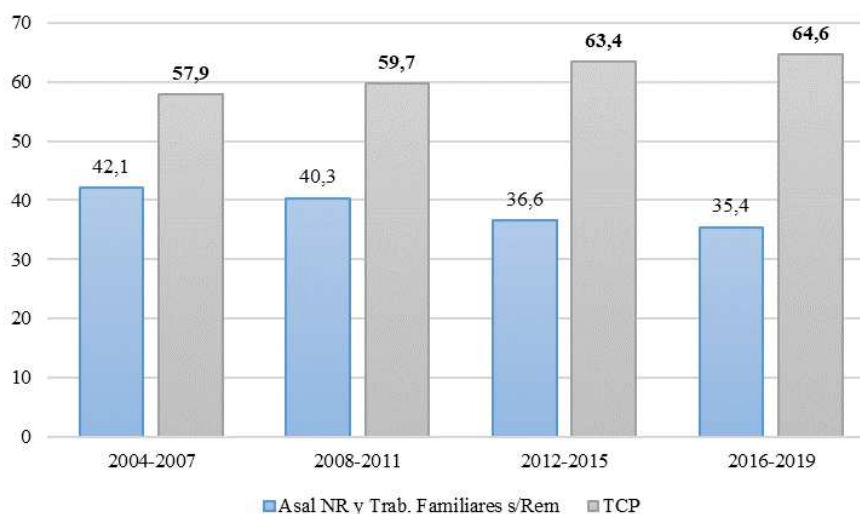


Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019. Datos correspondientes al total de aglomerados urbanos, del segundo trimestre de cada etapa.

El trabajo encausa una forma particular de sociabilidad, pero también refleja la diversificación de exigencias con respecto a los marcos regulatorios y una flexibilidad conveniente a los rasgos de la matriz económica, dando cuenta de un escenario de supervivencia. Los datos del Gráfico N°10 sobre inserción informal así lo demuestran: la

distribución entre un conjunto (asalariadas/os no registradas/os y trabajadoras/es familiares sin remuneración) y otro conjunto (trabajadoras/es por cuenta propia) fue modificándose a lo largo de las cuatro etapas del periodo, hasta culminar en la última (2016-2019) con un importante crecimiento de las y los trabajadoras/es por cuenta propia (35,4%-64,6%). Es decir, se produjo un descenso de las inserciones asalariadas no registradas y un aumento del cuentapropismo en micro emprendimientos. Siguiendo a la bibliografía estructuralista, la asociación entre informalidad y ahorro de costos responde a la segmentación productiva, con lo cual este corrimiento hacia el cuentapropismo podría responder a una situación de informalidad del establecimiento más que a una estrategia de ahorro de costos salariales. Se trata de emprendimientos frágiles que no logran una inserción formal, tanto de sus trabajadoras/es como de la actividad económica que llevan adelante.

GRÁFICO 10. DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LAS INSERCIÓNES OCUPACIONALES DE TRABAJADORAS/ES INFORMALES*. VENTANAS DE OBSERVACIÓN. EN %

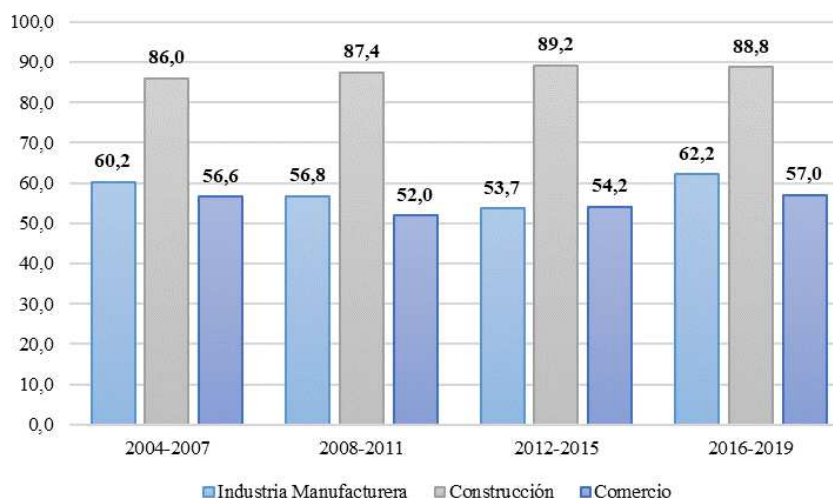


*Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019. Datos correspondientes al total de aglomerados urbanos, del segundo trimestre de cada etapa. *Se contemplaron a las y los trabajadoras/es con calificaciones menores a operativas en establecimientos con menos de cinco personas.*

En términos sectoriales, las tasas de empleo precario total de la informalidad muestran estabilidad en el indicador para las unidades micro (Gráfico N°11). No se registra recomposición de las relaciones laborales para los casos de la industria manufacturera, la construcción y el comercio, en este tipo de establecimientos. A lo largo de todas las etapas, la precariedad se mantuvo prácticamente sin alteraciones. Es decir, el núcleo más estructural

resulta ser una variable independientemente de los alcances de la regulación laboral y de las tensiones en los modelos de crecimiento económicos.

GRÁFICO 11. ARGENTINA. TASA DE PRECARIEDAD TOTAL. ASALARIADAS/OS EN MICRO ESTABLECIMIENTOS DE LOS SECTORES SELECCIONADOS. VENTANAS DE OBSERVACIÓN. EN %



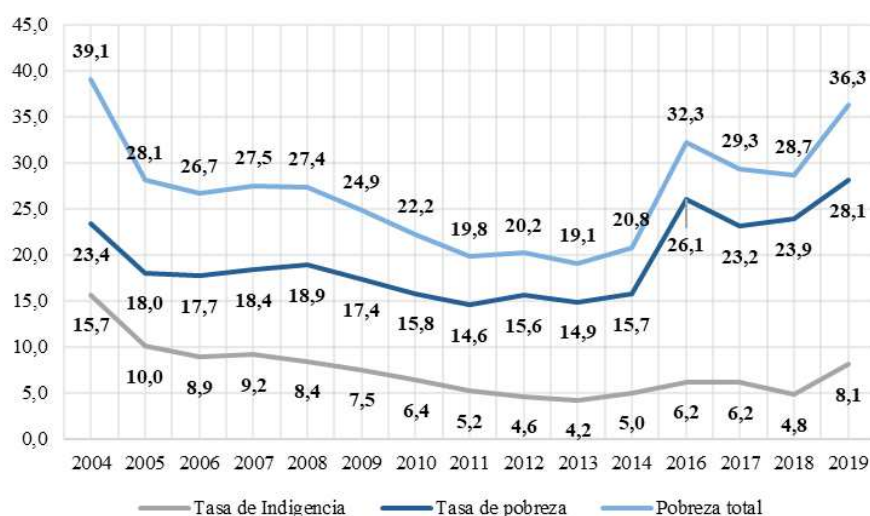
Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019. Datos correspondientes al total de aglomerados urbanos, del segundo trimestre de cada etapa. La tasa de precariedad total contempla la ausencia integral de los derechos laborales, según los alcances de la EPH.

4. Pobreza en las personas ocupadas

A partir de los años setenta el orden social vio debilitado su arraigo hacia las instituciones tradicionalmente asociadas al Estado de bienestar (Castel, 1997; Méda, 1995). Dicho proceso implica, sobre la constitución de los colectivos sociales, la desvinculación respecto de los marcos objetivos que estructuran la existencia subjetiva (Wyczykier, 2007: 88). Una de las consecuencias más graves que tiene el proceso de ruptura del binomio seguridad jurídica-dependencia económica es la emergencia y consolidación de trabajadoras/es pobres. Más específicamente, la profundización de las asimetrías de la relación de compra-venta entre sector informal y sector formal, como vimos en apartados anteriores. A raíz de esto, en lo que sigue analizaremos las tasas de pobreza e indigencia de las personas ocupadas en el segmento asalariado y por cuenta propia y en aquellos insertos en el segmento de mayor fragilidad que analizamos previamente, los vinculados a establecimientos de menos de 5 personas.

Analizando las tasas de pobreza e indigencia⁵⁵ (Gráfico N°12), observamos que se registró una importante mejoría en las condiciones de vida de la población producto de los esquemas económicos del kirchnerismo, más proclives a incentivar la demanda agregada y por tanto a robustecer el mercado local. La pobreza alcanzó su piso mínimo en 2013 (19,1%), tendencia que fue revertida con la gestión de la Alianza Cambiemos, cuya inauguración fue provocar un salto devaluatorio inicial en diciembre de 2015 del 40%⁵⁶. La pobreza durante los últimos años ha crecido, aunque se registre un tímido retroceso en 2018.

GRÁFICO 12. ARGENTINA. EVOLUCIÓN DE LA POBREZA E INDIGENCIA POR INGRESOS (2004-2019). EN %



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019. Datos correspondientes al total de aglomerados urbanos, del segundo trimestre de cada año. Periodos 2004-2006 y 2016-2019, en base a EPH-INDEC. Para el periodo 2007-2015, en base al Programa de Desigualdad y Cambio Social del Instituto de Investigaciones Gino Germani.

El Gráfico N°13 agrega la variación en puntos porcentuales de la pobreza por ingresos⁵⁷. Por un lado, durante prácticamente todos los años del kirchnerismo la pobreza

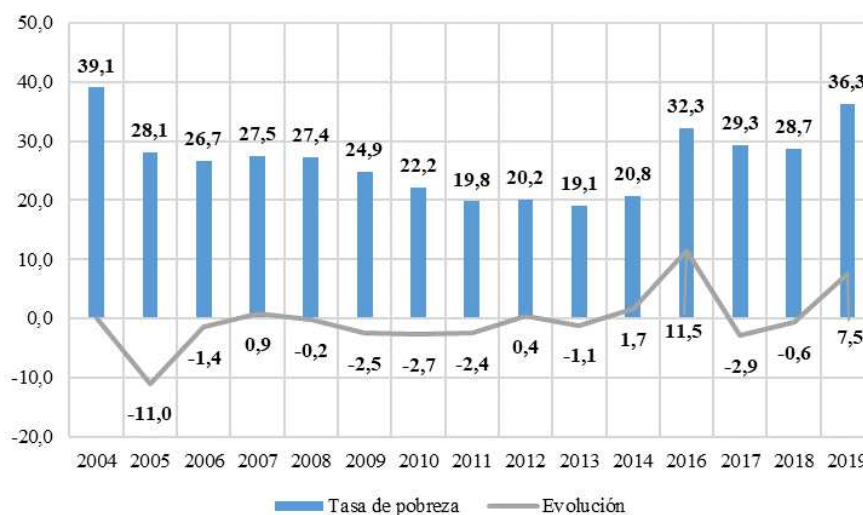
⁵⁵ Sobre las estimaciones de pobreza, hemos tomado nota en el Capítulo Metodológico del apagón estadístico provocado por el kirchnerismo desde 2007, lo que efectivamente hace muy dificultosa la posibilidad de realizar estimaciones como las que se exponen. A raíz de esto, en dicho Capítulo se especificaron las fuentes utilizadas para alcanzar estos cálculos.

⁵⁶ El tipo de cambio se elevó desde los \$ 9,80 pesos por dólar estadounidense a casi \$ 14,00. Para una lectura sobre las políticas económicas del macrismo, se recomienda el recorrido minucioso de Santancárgelo et.al., 2019.

⁵⁷ El “salto” cuantitativo en la tasa de pobreza entre 2014 y 2016 no solo se debe a la reorientación regresiva de las políticas económicas, sino también al cambio en la medición de las canastas básicas de pobreza que comenzó a utilizar el INDEC con el gobierno de Mauricio Macri. Entre los cambios operados desde el Instituto de Estadísticas y Censos, se encuentra la actualización de las canastas de consumo. Si bien no se modificó el

descendió entre 1 y 2,7 puntos interanualmente. En cambio, durante el gobierno de la Alianza Cambiemos aún con la reducción vivenciada entre 2016 y 2017, el salto en la pobreza durante el último año fue de 7,5 puntos.

GRÁFICO 13. ARGENTINA. TASA DE POBREZA TOTAL POR INGRESOS Y VARIACIÓN EN PUNTOS PORCENTUALES (2004-2019). EN %



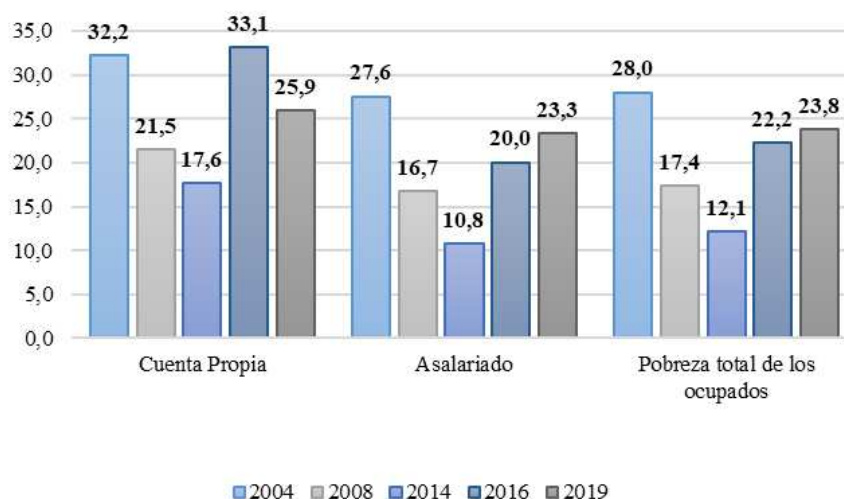
Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019. Datos correspondientes al total de aglomerados urbanos, del segundo trimestre de cada año. Periodos 2004-2006 y 2016-2019, en base a EPH-INDEC. Para el periodo 2007-2015, en base al Programa de Desigualdad y Cambio Social del Instituto de Investigaciones Gino Germani.

No obstante, el aumento de la pobreza se ha convertido en un problema de carácter estructural en Argentina, debido a que la insuficiencia de ingresos para sustentar el costo mínimo de consumo conlleva la incapacidad de satisfacer las necesidades básicas. A partir de ingresos insuficientes, las condiciones de vida empeoran si consideramos una multiplicidad de variables asociadas a fragilidad social que implica la pobreza, tal como la incapacidad de garantizar una buena salud y una correcta nutrición, acceso a educación de calidad en la etapa de crianza de los hogares con hijas/os y una vivienda formal y por qué no un proyecto de desarrollo personas y colectivo de mediano plazo.

método para las mediciones (siguen estableciéndose dos líneas de ingresos, la canasta básica alimentaria y la canasta básica total) lo que se modificó es el costo de las canastas y su composición. Sobre esto último, actualizaron los alimentos y productos que suele consumir la población a través del uso de una encuesta de 1996, desplazando los parámetros de consumo de la encuesta de 1987. Las nuevas canastas resultan ser más “exigentes” que las anteriores.

El Gráfico N°14 señala las tasas de pobreza según categoría ocupacional (asalariadas/os y cuentapropistas) en los años seleccionados. Con datos del segundo trimestre de 2019, el 23,8% de las y los ocupadas/os fue pobre. El segmento asalariado presentó una tendencia en crecimiento al menos desde el 2014, en donde se ve un crecimiento de casi 10 puntos porcentuales entre dicho año y el 2016. Con respecto a las y los trabajadoras/es por cuenta propia, también operó un importantísimo incremento de la pobreza entre 2014 y 2016 de 15,5 puntos para luego descender al 25,9%, muy lejos del 17,6% del 2014.

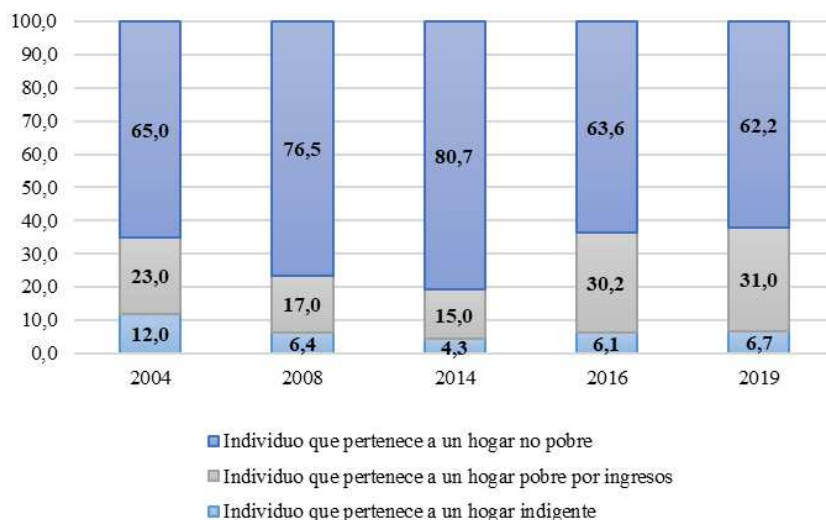
GRÁFICO 14. ARGENTINA. TASA DE POBREZA POR INGRESOS SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL. AÑOS SELECCIONADOS. EN%



Fuente: Elaboración propia con datos del segundo trimestre de cada año y para el total de los aglomerados urbanos. Periodos 2004-2006 y 2016-2019, en base a EPH-INDEC. Para periodo 2007-2015, en base a Programa de Desigualdad y Cambio Social del Instituto de Investigaciones Gino Germani.

El empleo no registrado e informal tiene una importante funcionalidad sobre la fragmentación del trabajo en términos de colectivo social, puntualmente en lo que refiere a la ampliación de la brecha salarial, presionando al salario real medio a la baja. Distintas investigaciones confirman que las y los trabajadoras/es por cuenta propia ganan entre un 30% y un 82% menos que sus pares asalariadas/os formales (Lépore y Schleser, 2006; Salvia y Quartuli, 2012). Estos datos implican un aumento importante en los niveles de pobreza de la población. Si observamos los niveles de pobreza entre las y los ocupadas/os por cuenta propia sin calificación vinculadas/os a establecimientos de menos de cinco personas, veremos que del 25,9% de cuentapropistas pobres, la tasa asciende al 31,0% (Gráfico N°15).

GRÁFICO 15. ARGENTINA. TASA DE POBREZA E INDIGENCIA DE T.C.P. S/CALIFICACIÓN EN MICRO ESTABLECIMIENTOS. AÑOS SELECCIONADOS. EN %



Fuente: Elaboración propia con datos del segundo trimestre de cada año y para el total de los aglomerados urbanos. Periodos 2004-2006 y 2016-2019, en base a EPH-INDEC. Para el periodo 2007-2015, en base al Programa de Desigualdad y Cambio Social del Instituto de Investigaciones Gino Germani.

Continuando con el universo de trabajadoras/es por cuenta propia sin calificación ubicadas/os en establecimientos de menos de cinco personas, observamos en el Cuadro N°17 que en 2004 del total de quienes contaban con un trabajo de subsistencia, el 16,5% era indigente y el 24,6%, pobre. En 2019, la indigencia bajó (10,1%) pero la tasa de pobreza subió (32,7%).

CUADRO 17. TASA DE POBREZA E INDIGENCIA DE T.C.P. S/CALIFICACIÓN, SEGÚN TIPO DE INSERCIÓN INFORMAL, EN MICRO ESTABLECIMIENTOS. AÑOS SELECCIONADOS. EN %

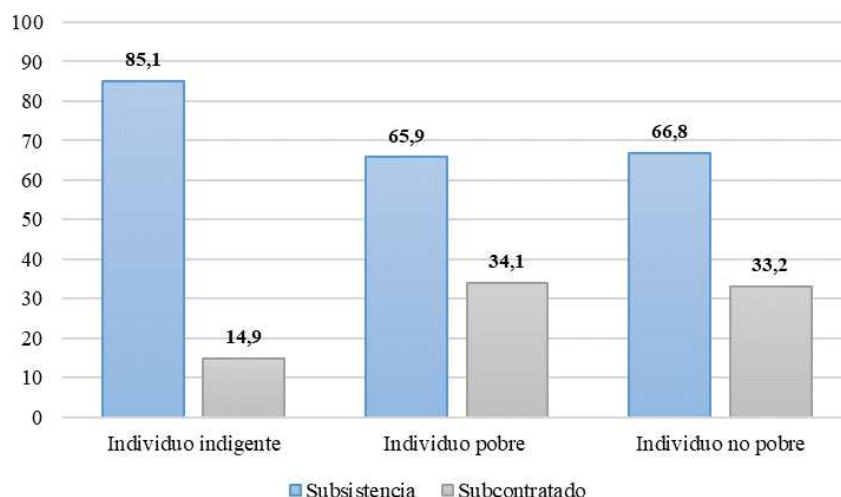
Años	Tipo de individuo	Subsistencia	Subcontratado	Total
2004	Individuo que pertenece a un hogar indigente	16,5	16,3	16,4
	Individuo que pertenece a un hogar pobre por ingresos	24,6	26,5	25,3
	Individuo que pertenece a un hogar no pobre	59,0	57,2	58,3
2008	Individuo que pertenece a un hogar indigente	9,8	7,1	8,7
	Individuo que pertenece a un hogar pobre por ingresos	18,3	19,0	18,6
	Individuo que pertenece a un hogar no pobre	71,9	73,9	72,7
2014	Individuo que pertenece a un hogar indigente	7,2	4,3	6,0
	Individuo que pertenece a un hogar pobre por ingresos	15,9	16,6	16,2

	Individuo que pertenece a un hogar no pobre	76,9	79,1	77,8
2016	Individuo que pertenece a un hogar indigente	5,5	7,4	6,2
	Individuo que pertenece a un hogar pobre por ingresos	41,0	30,9	36,9
	Individuo que pertenece a un hogar no pobre	53,6	61,7	56,9
2019	Individuo que pertenece a un hogar indigente	10,1	3,7	8,0
	Individuo que pertenece a un hogar pobre por ingresos	32,7	35,9	33,7
	Individuo que pertenece a un hogar no pobre	57,3	60,3	58,2

Fuente: Elaboración propia con datos del segundo trimestre de cada año y para el total de los aglomerados urbanos. Periodos 2004-2006 y 2016-2019, en base a EPH-INDEC. Para periodo 2007-2015, en base a Programa de Desigualdad y Cambio Social del Instituto de Investigaciones Gino Germani.

Como contrapartida, lo que señala el Gráfico N°16 es que, durante el segundo trimestre de 2019, del total de cuentapropistas que poseía un trabajo de indigencia, el 85% tuvo una inserción de subsistencia y el 15% se encontró subcontratada/o por un establecimiento informal de menos de cinco personas. Del mismo modo, del total de trabajadoras/es por cuenta propia pobres, el 66% tiene una inserción de subsistencia y el 34% se encuentra subcontratado.

GRÁFICO 16. TASA DE INSERCIÓN INFORMAL DE T.C.P. SIN CALIFICACIÓN, SEGÚN CONDICIONES DE VIDA, EN MICRO ESTABLECIMIENTOS (2019). EN %



Fuente: Elaboración propia con datos del segundo trimestre de 2019 y para el total de los aglomerados urbanos. Periodos 2004-2006 y 2016-2019, en base a EPH-INDEC. Para el periodo 2007-2015, en base al Programa de Desigualdad y Cambio Social del Instituto de Investigaciones Gino Germani.

Como vimos en la pirámide de calificaciones ocupacionales (Capítulo Cuatro, Ilustración N°1), en el año 2019 el 77,7% de las y los trabajadoras/es por cuenta propia

realizaba tareas laborales operativas o sin calificación y el 56,2% se desempeñaba en micro establecimientos de hasta 5 personas (Capítulo Cinco, Cuadro N°8). Dentro de las actividades de mayor exposición se encuentran el comercio minorista y la construcción, lo cual explica las altas tasas de no registro y las inserciones ocupacionales informales y de subsistencia. Esta porción de la población trabajadora en situación de pobreza, que genera su propia fuente de trabajo es consecuencia de las contradicciones propias de los modelos de crecimiento en donde al aumentar la productividad decrece la necesidad de mano de obra y por lo tanto no hay respuestas para la demanda de trabajo existente, situación que en la economía argentina debe analizarse no solo desde la desocupación sino también en los fenómenos de subocupación, ausencia de registro en la seguridad social y la consecuente precariedad laboral que esto produce⁵⁸. Los efectos son de orden social: la desconfiguración del sujeto trabajador tradicionalmente asociado a la relación salarial, su reindividualización producto de la descolectivización social y el advenimiento de la empleabilidad como resorte subjetivo dominante.

A modo de síntesis: ¿Qué significa construir una subjetividad basada en la empleabilidad? ¿Qué formas subjetivas reemplaza?

Desde la segunda mitad del siglo XIX las representaciones dejaron de sostenerse en un sentido filosófico y pasaron a hacerlo a partir del análisis de las instituciones (Méda, 1995: 106). A partir de los años setenta del siglo XX, las representaciones del trabajo experimentaron una nueva mutación, paulatinamente desde las instituciones laborales, hacia nociones como *self-entrepreneur* o empresario de sí mismo. Se trata de una nueva reorganización de los cuerpos para el trabajo, gracias al vasto universo simbólico (Pierbattisti, 2008:64) que permite la renovada importancia de la categoría de meritocracia, es decir de logros exclusivamente mediante el “esfuerzo personal”. Sobre dos procesos, el de desindustrialización y el de la exaltación de las capacidades individuales como paradigma de

58 Otro tanto sucede con la categoría de inactividad, comúnmente medida como personas que no trabajan y no han buscado trabajo pero que no permite abordar la complejidad de las situaciones que pueden experimentarse allí dado que es una categoría que podría “esconder” inserciones laborales informales y precarias.

modernización, las lógicas colectivas de organización del trabajo (incluido el dispositivo sindical) fueron sistemáticamente quebradas. Esto dio paso al concepto de empleabilidad definido como la autogestión que cada individuo debe hacer de su carrera profesional y laboral por fuera del ámbito del trabajo quedando así en completa desigualdad de fuerzas en un mercado cada vez más exigente y restrictivo. Mientras tanto, y producto de la crisis del paradigma industrialista, empezaron a instalarse distintas formas de autoempleo. Si bien el trabajo jamás gozó de autonomía, hasta hace unas décadas se imponía la intervención del Estado como un hecho necesario y con capacidad para asegurar el funcionamiento regular de la gran maquinaria social:

El ciudadano es compensado con los derechos que se le confieren como usuario de la burocracia del Estado de bienestar y con el poder adquisitivo que ejerce en calidad de consumidor de mercancías. El mecanismo para mitigar el antagonismo de clases sigue siendo la neutralización de la conflictividad propia del trabajo asalariado (Méda, 1995: 109).

Precisamente la referencia a dicha regulación es lo que el Estado ya no puede garantizar porque es un fundamento propio del esquema de industrialización sustitutiva, mientras que lo que trajo el neoliberalismo como matriz de gobierno es la representación del esfuerzo individual, es decir el autoempleo. Realizando una relectura de las investigaciones de Michael Foucault, Gago (2014) afirma que el éxito del neoliberalismo radica en dos instancias: la primera por ser una forma de gobernar por medio de la exaltación de las libertades; la segunda en que el neoliberalismo actúa “por arriba” pero también “por abajo”. Es una forma de enhebrar desde lo íntimo y desde lo institucional una serie *de tecnologías, procedimientos y afectos que impulsan la “iniciativa libre”, la autoempresarialidad, la autogestión, la responsabilidad sobre sí y la capacidad de ser empresario de sí mismo* (Gago, 2014: 11). El sujeto trabajador mutó su relación como “usuario de la burocracia del Estado”, porque no todas/os las y los asalariadas/os son compensadas/os con el sistema de seguridad social, y porque se consolidó la figura del trabajador/a informal castigada/o por esta normalidad en la que conviven la regulación con la desregulación. Es decir que, si bien existe racionalidad macroeconómica y política, la reorganización de la vida cotidiana bajo la noción de libertad solo puede consolidarse a partir de una subjetividad que la habilite “por abajo”. Por subjetividad nos referimos a las estructuras que nos organizan psíquicamente y nos

disponen socialmente. Se trata de prácticas articuladas y discursos que son siempre una dimensión de la práctica (Gago, 2014: 16).

Desde hace varias décadas nos encontramos atravesando un momento de mucha crudeza respecto del antagonismo de clases mencionado a lo largo de estas páginas, donde la neutralización de la conflictividad ya no descansa tanto en las estructuras del Estado, sino que pasa por la subjetivación del esfuerzo individual sostenido por una gubernamentalidad neoliberal que incluye el recorte -y la gestión de dicho recorte- de “lo libre”. Un sentido de libertad más parecido a la desposesión, por ejemplo, de resortes estatales como las capacidades para hacer valer derechos ya existentes. Este escenario conlleva a que la inmensa mayoría de las personas vivencien una inseguridad económica estructural, independientemente del acceso al empleo. El desarrollo de la economía financiera (o financiarización) global la llevó a niveles altos de concentración, volatilidad y fragilidad y al debilitamiento de los resortes clásicos del trabajo como institución social. De ninguna manera esta afirmación supone un pasado venturoso, de sociedad inclusiva y homogénea, como así tampoco totalizante. Sin embargo, la sociedad industrial con su forma de Estado concreta, supuso una negociación e intermediación estatal que significó reconocimientos y compensaciones a la desigualdad de clases, reconociendo la existencia y lógica de la subordinación. En ese sentido, uno de los desafíos presentes se encuentra en diseñar los correctos marcos regulatorios cuyos alcances al sector empresario sean efectivos. Lo opuesto, es decir, la subordinación desregulada, despojada de todo aquello que no sea la ganancia efectiva, solo aumentará la incidencia del trabajo por cuenta propia informal bajo las nociones de emprendedorismo y esfuerzo individual. Si bien los límites dados por la regulación no eliminan a la subordinación permiten contener el avasallamiento del factor capital sobre el trabajo.

Para finalizar, se visualizan tres necesidades, en primer lugar, como insistíamos, la de marcos regulatorios amparados en efectivas capacidades estatales de cumplimiento, en segundo lugar, la discusión sobre la concentración y por tanto el enriquecimiento “indiscutible” de un segmento muy acotado de la población, y, en tercer lugar, la revisión acerca del tipo de sujetos de derechos existente en nuestro país. En este aspecto es válido

recuperar las reflexiones de Grondona (2014) sobre el lugar de objeto que se le ha dado al individuo pobre, en contraste con el lugar que gana una clase organizada. En este punto resaltamos la relevancia de la Economía Popular en tanto encarnación de ese sujeto que intenta salir de la disgregación dando una pelea en el terreno de la política. En definitiva, *la violencia consustancial a la relación salarial ha quedado domesticada por las diversas ventajas y garantías asociadas al estatuto del trabajador* (Méda, 1995: 121). Dichas ventajas y garantías se redefinieron para cuidar solo a algunos, lo que le queda al resto es la violencia.

CONCLUSIONES: Una caracterización posible acerca del proceso trunco de formalización de la estructura ocupacional en Argentina

Introducción

La tendencia histórica de nuestro país vinculada a las marchas y contramarchas en el crecimiento económico y el desarrollo han configurado un mundo del trabajo profundamente fragmentado y heterogéneo y con una matriz productiva que no logra incorporar masivamente a la fuerza de trabajo disponible. La evidencia empírica que analizamos en distintos capítulos alcanza a un periodo de 15 años en el cual confluyeron medidas de política económica disímiles, lo que nos demuestra la incapacidad de preservar una estructura de empleo formal, más allá de los esfuerzos desplegados en periodos puntuales. Aquí es importante retomar la tensión central de esta tesis que expusimos en los Capítulos Uno y Tres. Desde el punto de vista institucional, si las capacidades estatales se desarrollan acorde a la planificación que se prevé, las políticas sociales y laborales pueden tener como resultado experiencias exitosas. Sin embargo, la profundidad de las transformaciones operadas en el pasado también alteró a las capacidades estatales, modificando las dinámicas de crecimiento y acumulación.

Las sociedades periféricas basadas en el trabajo continúan viviendo bajo la exigencia del crecimiento y aumento de la productividad. La misma, al desarrollarse, decrece la necesidad de mano de obra y por lo tanto hay que *inventar* trabajo, cuyo corolario son ingentes poblaciones generándose su propia fuente de ingresos frente a una estructura productiva expulsiva. La pregunta entonces es cómo preservar y aumentar el empleo y el trabajo en el marco de las instituciones laborales que protejan a sus actores, puesto que, al menos desde los ejes teóricos que sostienen esta tesis, representan la columna vertebral de nuestra sociedad.

La ruptura del binomio seguridad jurídica-dependencia económica se vio materializada a partir del proceso de desregulación de las instituciones laborales asociadas al salario. Si bien dicho proceso intentó ser revertido durante los años 2000 con una nueva

orientación de las políticas laborales, las estrategias de reorganización de la fuerza de trabajo se sostuvieron sobre formas precarias de contratación. En efecto, la radiografía ocupacional muestra por un lado la existencia de importantes contingentes de trabajadoras/es pobres, muchas/os de ellas/os desocupadas/os o subocupadas/os, que cuentan indefectiblemente con las prestaciones sociales de nivel de subsistencia. Por otro lado, las y los trabajadoras/es asalariadas/os del sector privado, entre los que se encuentran las y los amparadas/os por el registro laboral y fiscal y quienes no, es decir las y los precarizadas/os. Las/os trabajadoras/es por cuenta propia, una pequeña porción calificada y el resto con baja calificación, en establecimientos pequeños, alimentando el sector informal, cuya forma de reproducción es deficiente.

El campo de los estudios laborales es tan abarcativo como disímiles son sus perspectivas. Nuestra intención fue plantear el problema de la degradación de las condiciones de empleo y trabajo a partir de las características de la estructura económica en un ejercicio reflexivo que trascendiera el análisis descriptivo del fenómeno. Para ello esta tesis se sostuvo fundamentalmente en la noción de ruptura del binomio seguridad jurídica-dependencia económica dándole sustento a la crisis del paradigma salarial. Buscamos acercar la perspectiva estructuralista propia de nuestra región a distintas corrientes de pensamiento con una trayectoria profusa, principalmente para identificar las asimetrías que resultan de las inserciones laborales diferenciales. Este último aspecto continúa siendo relevante en tanto la nueva forma de ajuste -como estrategia de disciplinamiento social- pareciera centrarse no solo en la negación de los derechos laborales, sino en el derecho mismo a reclamar y ser beneficiarias/os de aquellos derechos que fueron adquiridos en otras etapas históricas. En definitiva, se trata de nuevas modalidades de sometimiento y control hacia la clase trabajadora. Hemos revisitado tres abordajes teóricos: el análisis jurídico-institucional, la perspectiva neo-durkheimniana y la neo-marxista. Los tres cuentan con una alta capacidad analítica y pueden ser articulados con el estructuralismo latinoamericano. Por un lado, la contribución del análisis jurídico de la precariedad se encuentra precisamente en su capacidad por acotar a dicho fenómeno a una significación posible, en el marco de una polisemia conceptual que muchas veces desborda a los análisis, corriendo el riesgo de caer en equívocos o ambigüedades conceptuales. A partir de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC,

la noción de precariedad pudo ser abordada con independencia del concepto de informalidad laboral. Por otro lado, la perspectiva neo-durkheimniana nos permite comprender las deficientes inserciones en el mercado de trabajo desde el punto de vista de la calidad de las mismas y cómo esto afecta al conjunto del orden social, en términos de debilitamiento de lazos sociales y de nuevas representaciones sobre lo que es el trabajo y su constitución en cuanto sujetos. Por último, la perspectiva neo-marxista no nos permite olvidar que, con independencia de todo lo anterior, el conflicto capital-salario-trabajo es inherente a este sistema de producción y que la forma asalariada protegida solo responde a un momento específico del capitalismo.

1. Evolución de la ocupación asalariada y por cuenta propia y su relación con los modelos económicos en disputa

La etapa 2003-2015, que se propuso a la luz del neodesarrollismo, permitió mejoras existiendo un desafío a la desigualdad expresado en la recuperación industrial que trajo aparejado un aumento en el empleo y la recuperación del salario real, aunque sensiblemente diferente entre las y los trabajadoras protegidas/os vs desprotegidas/os. Durante diez años operó un aumento de la ocupación asalariada y formalización de empleo, donde efectivamente se registró una reducción de las y los asalariadas/os precarizadas/os, *vis a vis* las y los registradas/os en la seguridad social. Además, hubo un descenso del cuentapropismo sin que esto alterase negativamente la tasa de actividad. Estos años, aun con sus claras limitaciones, significaron un proceso integral de mejora en las relaciones laborales. Los esfuerzos institucionales/jurídicos por recuperar algunos instrumentos de control de la relación capital-trabajo operaron a la par de la recuperación de derechos por parte del colectivo asalariado y en la reincorporación al empleo de una parte significativa de trabajadoras/es por cuenta propia. A la par que intentaban recuperarse las instituciones asociadas con la relación salarial clásica, se compensaba con políticas de asistencia social a los contingentes de desocupadas/os, precarizadas/os o informales.

En relación al desenvolvimiento del componente de desprotección, si bien los primeros años (entre 2003 y 2006) se caracterizaron por sus altas tasas de precariedad, no se

verifica un aumento de la precarización, mientras que sí observamos crecimiento de la protección. En la segunda etapa (2007-2011) las tasas de empleo precario registraron sus niveles más bajos, lo cual se corrobora si también se lo mide a partir de la evolución anual de cada componente. En efecto, 2007-2009 es el “mejor” momento para el segmento asalariado, en términos de recomposición del mercado de trabajo. Si bien el empleo total y el registrado crecen menos que en el periodo anterior, se produjo una importante destrucción de empleo desprotegido, sin alterar las tasas de ocupación. Es decir, al tiempo que crecía el empleo asalariado, mejoraba la calidad de las inserciones laborales. Respecto de la tercera etapa (2012-2015), se trata de unos años de leve recomposición económica en donde el trabajo por cuenta propia retomó protagonismo. Esto se verifica en la austera recomposición del empleo y de un pequeño crecimiento del empleo no registrado o mejor dicho de estancamiento en ese indicador. Acompañan a esta dinámica, los primeros signos de agotamiento de la propuesta neodesarrollista, que se manifestaron en la reaparición de la restricción externa y el crecimiento acelerado de la inflación. En materia laboral, prácticamente no se encuentran diferencias con respecto a los años previos; aunque se produce un leve descenso del empleo precario, esto sucede a la par de un acotado crecimiento total del empleo.

En síntesis, al periodo de crecimiento que podemos definir entre 2004 y 2012, le sobrevino la ralentización económica y el estancamiento de un proceso que apostó a mejorar la calidad de las inserciones laborales, y que culminó en una reorientación de la política económica hacia una matriz de mayor exclusión social. Las exclamaciones de hartazgo social vinculadas a la cuestión del trabajo no suelen estar sostenidas en un reclamo por la disminución de la precarización, más allá de que sea parte de la agenda de las organizaciones sociales. La urgencia por recuperar el poder adquisitivo y el empleo encubren la problemática de fondo que existe en la precarización de los vínculos laborales y en la construcción de una ocupación cada vez más asociada a la condición de precariedad e informalidad. El éxito de la persistencia de la precariedad tal vez tenga algo que ver con su tránsito silencioso pero sostenido. En efecto, cuando ahondamos en las características del empleo desprotegido, en su interior encontramos que prácticamente la totalidad de las y los asalariadas/os a quienes no se les hacen sus descuentos jubilatorios se ven afectados por la precarización en términos

más amplios: inestabilidad, ausencia del resto de los derechos de la relación de dependencia, subocupación y una muy profunda brecha salarial con el componente protegido. Asimismo, existe un contingente importante de trabajadoras/es que ven vulnerados sus derechos de manera parcial o total. Es decir, la heterogeneidad de formas de inserción va más allá de la formalidad, sino que la precarización es extendida y encuentra distintos recovecos para su desarrollo. Este escenario que describimos se dio a lo largo del periodo 2004-2019, aun con las claras mejoras identificadas. El corte de carácter político vinculado con el recambio partidario en el gobierno nacional hacia finales de 2015 profundizó aún más esta situación. Los años del retorno a la gestión de mayor desregulación económica y laboral (2016-2019), trajeron aparejado un importante crecimiento del empleo precario, desde 2017. En efecto, el poco crecimiento del empleo sucedió sobre la base del trabajo no registrado, profundizando y empeorando el proceso de precarización de las relaciones asalariadas. Esto responde, desde nuestra perspectiva, a que los intentos por formalizar la estructura de empleo no tuvieron el suficiente control regulatorio sobre las firmas más demandantes de mano de obra, lo que refleja una correlación de fuerzas sociales históricamente condicionada (al menos desde los años setenta) por el impacto disciplinador sobre el factor trabajo. Se trata de una herencia recibida luego de casi dos décadas (la década de los ochenta y noventa) marcadas por la pérdida del empleo y el trabajo, la subocupación -en tanto elemento que oculta mayores niveles de desocupación, la fragmentación del colectivo trabajador- por nombrar solo algunos elementos de cambio en torno a la flexibilización en la organización del trabajo.

Cabe mencionar, por último, que la alta inflación del periodo 2016-2019 operó como un exitoso mecanismo de transferencia de ingresos desde el trabajo hacia el capital, pero sin contar con las resistencias que la misma obtuvo durante el kirchnerismo. Si algo reflejó la configuración del gobierno de la alianza Cambiemos es la debilidad en la organización de las fuerzas opositoras cuando quien gobierna no está interesado en generar ninguna clase de consenso a favor de las instituciones laborales y cuenta con un *saber-hacer* en la capacidad de desarticulación del conflicto social.

2. La precariedad según segmentos empresarios

Los años de crecimiento tuvieron lugar sobre la base de un ordenamiento social y económico basado en un estilo de explotación agro-industrial. La materialización de este orden implica, por lo tanto, la presencia de mega emprendimientos mayoritariamente controlados por grandes empresas transnacionales asentadas en la sobreexplotación de recursos naturales o industrias asociadas -de escaso valor agregado- destinada a la exportación en gran escala. En este sentido, la potencialidad del modelo estuvo básicamente centrada en la generación de enclaves de exportación, que no promovieron el desarrollo de encadenamientos productivos endógenos, aunque demarcaron una cartografía de distribución desigual de la riqueza en el territorio (Svampa, 2013). Es decir, que fueron las actividades de commodities primarios las que organizaron el proceso de inversión y de producción para alimentar un círculo de realización de ganancias, donde la fuerza de trabajo tuvo un rol muy subyacente. Tal como afirman Azpiazu y Schorr (2010) se profundizó un perfil de especialización fabril y de inserción internacional estructurado en torno a ventajas comparativas asociadas a los recursos naturales y de algunas industrias maduras productoras de commodities industriales que denotan muchas más continuidades que rupturas respecto al legado de los noventa.

Desde el punto de vista del empleo, su evolución según ramas de actividad y según segmentos empresarios, se dio al calor de lo mencionado previamente. Las ramas capital-intensivas resultan importantes en términos de productividad y crecimiento a pesar de no ser directamente claves en la demanda de trabajo, porque sí lo son a través de la tercerización laboral y la subcontratación en las actividades trabajo-intensivas. Construimos tres indicadores para la dimensión de desempeño laboral precario durante 2004-2019: desprotección, inestabilidad y alteraciones en la jornada laboral. El desempeño laboral de las empresas según su tamaño sirvió para distinguir los escenarios de desprotección, donde constatamos que la precariedad en el empleo es mayor cuanto más pequeño es el establecimiento, con independencia de la rama de actividad. Por caso, la composición de las micro empresas se sostiene principalmente en fuerza de trabajo que realiza actividades por cuenta propia y en actividades asalariadas de inserción desprotegida. No obstante, esta

distribución no se verifica para el resto de los estratos, donde prácticamente la totalidad de la inserción ocupacional es asalariada.

Por otra parte, en la medida en que la macroeconomía no logra acompañar satisfactoriamente, el segmento de bienes encuentra dificultades en sostener la demanda efectiva de empleo, lo que lleva a las y los trabajadoras/es a generar estrategias de autoempleo -fundamentalmente en el sector de servicios-, capaces de garantizar un ingreso mínimo. Por lo tanto, la persistencia de la precariedad es consecuencia de una vinculación específica entre estructura económica y condicionamientos legales.

A raíz del análisis del empleo a lo largo del período 2004-2019, pudimos ver el impacto diferencial que el crecimiento desigual tiene sobre los distintos conjuntos de trabajadoras/es y cómo las distintas ramas de actividad y los tamaños de las firmas expresan un comportamiento que se encuentra lejos de ser homogéneo.

3. ¿Por qué el crecimiento del cuentapropismo en el sector informal representa un eje problemático?

Intentamos asociar el tradicional concepto de SIU con el desarrollo de la Economía Popular, a partir de una caracterización de la población ocupada en ella, explorando en ciertas relaciones económicas que determinan la forma de reproducción social de las y los trabajadoras/es por cuenta propia informales. Si bien el componente laboral argentino sigue ajustándose a los parámetros de una organización laboral de tipo salarial, ha crecido la participación del trabajo por cuenta propia. Subyace a esto el cambio en la morfología de las relaciones laborales, dando lugar al crecimiento de la Economía Popular. La consolidación de la misma conlleva serios desafíos sociales porque se trata de un segmento condicionado por la falta de reconocimiento social y por relaciones económicas que se constituyen a partir de la asimetría en la distribución de los excedentes generados (Chena, 2018). Dicho de otro modo, la Economía Popular se articula con una estructura productiva heterogénea en la que el crecimiento de los trabajos por cuenta propia no responde a la noción liberal del “emprendedor/a” que toma riesgos, sino a estrategias de autoempleo que coinciden con la ralentización del crecimiento o una macroeconomía que atacó directamente los resortes

mismos del fomento a la demanda agregada, como fue lo sucedido entre 2016 y 2019. Cabe también mencionar que la existencia del actor empresario, heterogéneo en el caso argentino, sumado a las condiciones de posibilidad imperantes, crean un contexto que deja ver una estrategia de ajuste del capital sobre el trabajo, en donde vale más instalar pisos de precariedad y de informalidad que expulsiones masivas de trabajadoras/es del aparato productivo, imagen más acorde con las economías centrales en tiempos de crisis.

El SIU se explicita en las distintas alternativas de autoempleo que las y los trabajadoras/es desarrollan, ya sean desocupadas/os, subocupadas/os o inactivas/os que deben engrosar el ingreso familiar en claras condiciones de pauperización social. Si bien abundan las investigaciones sobre Sector Informal Urbano, deudoras de una prolífica tradición de pensamiento sobre marginalidad y segmentación (Fernández Massi y Giosa Zuazúa, 2020) el enfoque que aquí propusimos comprende al SIU como una relación laboral menos mediatizada entre capital y trabajo, en términos financieros, fiscales, laborales y comerciales. Se trata de un sujeto trabajador con patrón oculto, inscripto en una relación de explotación (Roig, 2017).

En definitiva, desde nuestro punto de vista el despliegue de formas de trabajo y empleo que no se ajustan a la relación asalariada típica se asocia, con el retroceso en el otorgamiento de derechos y se justifica en la validación social de los mismos. Hemos enmarcado a las distintas aristas que componen a la precariedad laboral (el desamparo del conjunto de derechos asociados a la relación asalariada, la inestabilidad laboral y los desajustes de la jornada de trabajo y el crecimiento del cuentapropismo de baja calificación) en la ruptura del binomio seguridad jurídica-dependencia económica, como proceso social e histórico más amplio. Pudimos corroborar empíricamente un estado general de inestabilidad y degradación de las relaciones laborales, abordadas desde una dimensión compleja de precariedad, lo que validó nuestros conceptos teórico y nuestras hipótesis.

Reflexiones finales

En nuestra región y en Argentina particularmente, las aspiraciones por constituir una senda de desarrollo se vieron atravesadas por un tipo de crecimiento desigual, condicionado por su posición periférica frente a los Estados que fueron y son el centro de las decisiones globales y núcleo de la acumulación de capital. La posición asumida a lo largo de estas páginas es que el desarrollo de las capacidades estatales, al calor del desarrollo económico sostenible, son condiciones necesarias para la reducción de las heterogeneidades vinculadas con el acceso a una estructura social de mayor integración y para el aumento en las capacidades de la estructura productiva de absorber en forma genuina empleo formal. El kirchnerismo encarnó la búsqueda por la recuperación de un esquema sostenido en la demanda agregada con dos ejes: uno en el mercado interno y otro en la reprimarización de la economía, como canal privilegiado de acceso a divisas externas. Sin embargo, la potencia del crecimiento no pareció estar direccionada con políticas públicas de coordinación estatal porque para eso se requieren capacidades estatales de las cuales el propio Estado se desprendió mediante sus reformas en los noventa (Panigo, et.al. 2017). Asimismo, con la caída de la actividad industrial y con la deslocalización de la producción en cadenas globales de valor, lo que vemos es que ese espacio llamado *ámbito de trabajo* sufrió un profundo proceso de desestructuración, necesariamente legitimado por la legislación laboral que introdujo cambios de gran envergadura pero que no cuestionó la nueva lógica de fondo (Marticorena, 2014). Parte de este enfoque explica, al menos desde los años ochenta, las marchas y contramarchas en el crecimiento económico. Dicha inestabilidad configuró un mercado de trabajo profundamente fragmentado y heterogéneo, con una matriz productiva que no logra incorporar masivamente a la fuerza de trabajo disponible. Esto a su vez es un impedimento más para el desarrollo económico y social argentino, que dista mucho de tratarse exclusivamente de metas de crecimiento y aumento de la productividad. Como dijimos, a la vez que aumenta decrece la necesidad de mano de obra. Sin embargo, el núcleo problemático de la estructura laboral argentina actualmente no se ubica en la articulación empleo-desocupación, sino que la mala calidad del trabajo (en sus acepciones de desprotección y en las inserciones por cuenta propia informales) compensan el desequilibrio

existente entre los requerimientos sobre la fuerza de trabajo disponible y las expectativas de la estructura productiva.

A lo largo de estas páginas intentamos revisar el problema de las inserciones laborales precarias e informales, en tanto grandes conjuntos poblacionales generándose su propio trabajo frente a una estructura productiva expulsiva o aceptando condiciones de empleo deficientes en cuanto a su calidad. La desregulación productiva, financiera y económica que se inició en la dictadura de 1976 modificó las condiciones para la reproducción social dando lugar al nuevo esquema que se consolidó en los años noventa y fue, desde el punto de vista jurídico, la herramienta concreta para profundizar la precariedad laboral y la informalidad. Los efectos de condiciones deficientes de empleo y trabajo no empiezan y terminan en el ámbito laboral o comercial, sino que se reproducen en las condiciones de vida de las y los trabajadoras/es y sus familias. Si bien las resistencias, el renacimiento de conflictos laborales, las insubordinaciones cotidianas se esfuerzan por desnaturalizar la precariedad, lo que se encuentra en el centro de la discusión es el binomio seguridad jurídica-dependencia económica, como lógica propia de la relación salarial clásica. En los cambios internos de esa forma de reproducción de las relaciones laborales anida la precariedad en el mundo del trabajo. Por otra parte, el crecimiento y nuevas características del sector informal urbano son una respuesta al desequilibrio de productividades entre sectores de actividad, escalas técnicas, calificación de las tareas y tamaño de las firmas, como variables explicativas de la estructura ocupacional de nuestro país.

Los colectivos de trabajo se encuentran atravesando un extenso periodo de incertidumbre normalizada gracias a la instalación de un régimen económico-laboral que tolera que más de un tercio de la fuerza asalariada se encuentre desprotegida y que haya dócilmente aceptado la existencia de trabajadoras/es pobres con integración deficiente en la estructura social, en la medida en que cada vez tienen menos chances que otros segmentos sociales de acceder a los mismos bienes y servicios. Esas imposibilidades son consecuencia de algunos factores que abordamos en esta tesis cuando, por ejemplo, analizamos la inestabilidad laboral, la brecha salarial y la pobreza por ingresos. Asimismo identificamos la existencia de una llamativa fragilidad de los marcos regulatorios de las instituciones de la

seguridad social que, a pesar de contar con leyes laborales robustas y a pesar de haber reivindicado las relaciones laborales como ámbito público, fallan en el amparo hacia los colectivos trabajadores, forzándolos a la constitución de fuentes de trabajos auto-generados donde no existe la figura del patrón pero se sostiene en una relación de explotación; o a la aceptación de pésimas condiciones de contratación. A lo que mencionamos se incorporó en los últimos años una combinación de elementos que configuraron un aumento de la desocupación a la par del crecimiento del resto de los indicadores por efecto de las políticas económicas derivadas de mayor ajuste social.

Si la década de los noventa dio luz al sujeto trabajador-desocupado, los años de la posconvertibilidad consolidaron otro tipo de trabajador/a, que tiene como antesala más inmediata al desempleo y se encuentra caracterizada/o por la precariedad. Los años ochenta y noventa del siglo XX fueron el punto de inflexión en la fragmentación de estos colectivos, ensanchando las brechas de desigualdad y las distancias entre clases sociales, configurando un mercado de trabajo sostenido en inserciones diferenciales en las que priman posiciones demarcadas por la presencia o ausencia de derechos laborales, lo que deja en la actualidad un saldo de personas que aún con empleos o trabajos se encuentran sumidos en la pobreza. La crisis de la centralidad del trabajo y de su capacidad de integración social se deben a las transformaciones previas del esquema productivo que permitieron los altos niveles actuales de reappropriación privada de la riqueza socialmente generada que la propuesta neodesarrollista no reguló y el esquema neoliberal fomentó. Esta configuración dejó como corolario a nuevo sujeto-trabajador depositario de la responsabilidad de generarse un trabajo o de insertarse en un empleo que desconoce el marco laboral existente.

Como palabras finales nos interesa hacer hincapié en la preocupación que deja lo expuesto en esta tesis. Principalmente porque los indicadores de precariedad e informalidad no auguran mejoras para las y los trabajadores/as de nuestro país, con amplias consecuencias ya documentadas. Pero además porque en la pérdida de derechos colectivos e individuales radica el peligro de la desintegración social, la apatía, la escasez y mala calidad de lazos entre ciudadanas/os. Esto, si ya es un malestar en sí mismo, abona al despliegue de opciones políticas basadas en el odio, que fomentan el rechazo hacia el otro y un profundo egoísmo.

Estas opciones cada vez más extendidas y banalizadas, de ser exitosas puede provocar tragedias en la población. Esto se combate diariamente desde la individualidad y desde lo colectivo, pero sin dudas es fundamental que la sociedad en su conjunto vuelva a reconocer el valor por el trabajo propio y ajeno, defendiendo no solo nuestros derechos sino los de quienes nos rodean. Como decía Agustín Tosco: *no solo lucha contra la injusticia quien la padece, sino también quien la comprende.*

ANEXO METODOLÓGICO: Cálculos del coeficiente de variación estadística

Procesamiento de datos absolutos y coeficientes de variación estadística

Datos absolutos y coeficientes de variación para calcular escenarios de desprotección entre ocupadas/os con inserción asalariada: universo de asalariadas/os sin descuento jubilatorio, asalariadas/os precarizadas/os (totalidad de atributos), asalariadas/os precarizados (parcialidad de atributos)

Año	Asal. Prec. por ausencia total de atributos (universo sin DJ)					
	Protegidos	Desprotegidos	Total	Protegidos	Desprotegidos	Total
2004	1.240.810	1.940.941	3.181.751	CV% < 4,2	CV% < 4,2	CV% < 4,2
2008	778.112	2.033.269	2.811.381	4,9 > CV% > 4,2	CV% < 4,2	CV% < 4,2
2014	697.155	2.026.864	2.724.019	4,9 > CV% > 4,2	CV% < 4,2	CV% < 4,2
2016	710.932	2.128.912	2.839.844	4,4 > CV% > 4,2	1,9 > CV% > 1,8	1,6 > CV% > 1,5
2019	920.495	2.143.421	3.063.916	3,6 > CV% > 3,5	1,9 > CV% > 1,8	CV% < 1,5
Año	Asalariados Precarizados por ausencia total de atributos. Total universo asalariado					
	Protegidos	Desprotegidos	Total	Protegidos	Desprotegidos	Total
2004	4.755.831	1.940.941	6.696.772	CV% < 4,2	CV% < 4,2	CV% < 4,2
2008	5.650.345	2.033.269	7.683.614	CV% < 4,2	CV% < 4,2	CV% < 4,2
2014	6.177.598	2.026.864	8.204.462	CV% < 4,2	CV% < 4,2	CV% < 4,2
2016	6.349.528	2.128.912	8.478.440	CV% < 1,5	1,9 > CV% > 1,8	CV% < 1,5
2019	6.726.630	2.143.421	8.870.051	CV% < 1,5	1,9 > CV% > 1,8	CV% < 1,5
Año	Asalariados Precarizados por ausencia parcial de atributos. Total universo asalariado					
	Protegidos	Desprotegidos	Total	Protegidos	Desprotegidos	Total
2004	3.426.784	3.269.988	6.696.772	CV% < 4,2	CV% < 4,2	CV% < 4,2
2008	4.801.917	2.881.697	7.683.614	CV% < 4,2	CV% < 4,2	CV% < 4,2
2014	5.414.105	2.790.357	8.204.462	CV% < 4,2	CV% < 4,2	CV% < 4,2
2016	5.579.574	2.898.866	8.478.440	CV% < 1,5	1,6 > CV% > 1,5	CV% < 1,5
2019	5.744.392	3.125.659	8.870.051	CV% < 1,5	CV% < 1,5	CV% < 1,5

Datos absolutos* y coeficientes de variación para inestabilidad en el puesto de trabajo entre los asalariadas/os protegidas/os y desprotegidas/os

		Inestable	Estable	Total	Desprotegidos	Protegidos	Total
2004	Desprotegidos	806.169	1.098.901	1.905.070	CV% < 4,2	8,5 > CV% > 7,6	CV% < 4,2
	Protegidos	222.295	3.422.430	3.644.725	CV% < 4,2	CV% < 4,2	CV% < 4,2
	Total	1.028.464	4.521.331	5.549.795	CV% < 4,2	CV% < 4,2	CV% < 4,2
2008	Desprotegidos	538.962	1.195.944	1.734.906	5,3 > CV% > 4,9	10,2 > CV% > 8,5	4,9 > CV% > 4,2
	Protegidos	185.834	4.659.841	4.845.675	CV% < 4,2	CV% < 4,2	CV% < 4,2
	Total	724.796	5.855.785	6.580.581	CV% < 4,2	CV% < 4,2	CV% < 4,2
2014	Desprotegidos	524.018	1.137.303	1.661.321	5,3 > CV% > 4,9	10,2 > CV% > 8,5	4,9 > CV% > 4,2
	Protegidos	184.621	4.904.425	5.089.046	CV% < 4,2	CV% < 4,2	CV% < 4,2
	Total	708.639	6.041.728	6.750.367	CV% < 4,2	CV% < 4,2	CV% < 4,2
2016	Desprotegidos	535.278	1.221.049	1.756.327	5,3 > CV% > 5,0	14,5 > CV% > 11,6	4,7 > CV% > 4,4
	Protegidos	155.747	4.978.641	5.134.388	2,9 > CV% > 2,7	CV% < 1,5	CV% < 1,5
	Total	691.025	6.199.690	6.890.715	2,2 > CV% > 2,1	CV% < 1,5	CV% < 1,5
2019	Desprotegidos	614.237	1.317.176	1.931.413	5,0 > CV% > 4,7	11,6 > CV% > 9,8	4,0 > CV% > 3,8
	Protegidos	226.649	5.099.935	5.326.584	2,7 > CV% > 2,6	CV% < 1,5	CV% < 1,5
	Total	840.886	6.417.111	7.257.997	2,0 > CV% > 1,9	CV% < 1,5	CV% < 1,5

*Excluye servicio doméstico, razón por la cual el N total puede ser más bajo.

**Datos absolutos* y coeficientes de variación para Distribución de la intensidad horaria entre
asalariadas/os protegidas/os y desprotegidas/os**

Años/Categorías	2004					
	Desprotegidos	Protegidos	Total	Desprotegidos	Protegidos	Total
Subocupado	898.728	202.823	1.101.551	CV% < 4,2	8,5 > CV% > 7,6	CV% < 4,2
Ocupado pleno	1.346.850	1.850.926	3.197.776	CV% < 4,2	CV% < 4,2	CV% < 4,2
Sobreocupado	918.476	1.396.067	2.314.543	CV% < 4,2	CV% < 4,2	CV% < 4,2
Ocupado que no trabajó en la semana	79.055	111.189	190.244	14,4 > CV% > 13,5	12,0 > CV% > 11,0	10,2 > CV% > 8,5
Ns./Nr.	17.237	19.432	36.669	30,1 > CV% > 27,0	30,1 > CV% > 27,0	20,1 > CV% > 19,1
Total	3.260.346	3.580.437	6.840.783	CV% < 4,2	CV% < 4,2	CV% < 4,2
Años/Categorías	2008					
	Desprotegidos	Protegidos	Total	Desprotegidos	Protegidos	Total
Subocupado	490.339	164.277	654.616	6,0 > CV% > 5,3	10,2 > CV% > 8,5	4,9 > CV% > 4,2
Ocupado pleno	1.409.417	2.781.669	4.191.086	CV% < 4,2	CV% < 4,2	CV% < 4,2
Sobreocupado	897.556	1.859.204	2.756.760	CV% < 4,2	CV% < 4,2	CV% < 4,2
Ocupado que no trabajó en la semana	51.586	140.281	191.867	17,4 > CV% > 16,7	10,2 > CV% > 8,5	10,2 > CV% > 8,5
Ns./Nr.	6.531	14.991	21.522	CV% > 34,8	34,8 > CV% > 30,1	27,0 > CV% > 24,6
Total	2.855.429	4.960.422	7.815.851	CV% < 4,2	CV% < 4,2	CV% < 4,2
Años/Categorías	2014					
	Desprotegidos	Protegidos	Total	Desprotegidos	Protegidos	Total
Subocupado	492.061	170.885	662.946	6,0 > CV% > 5,3	10,2 > CV% > 8,5	4,9 > CV% > 4,2
Ocupado pleno	1.471.650	3.486.100	4.957.750	CV% < 4,2	CV% < 4,2	CV% < 4,2
Sobreocupado	739.661	1.709.795	2.449.456	4,9 > CV% > 4,2	CV% < 4,2	CV% < 4,2
Ocupado que no trabajó en la semana	44.082	207.653	251.735	18,2 > CV% > 17,4	8,5 > CV% > 7,6	7,6 > CV% > 6,9
Ns./Nr.	19.726	23.748	43.474	30,1 > CV% > 27,0	27,0 > CV% > 24,6	19,1 > CV% > 18,2
Total	2.767.180	5.598.181	8.365.361	CV% < 4,2	CV% < 4,2	CV% < 4,2
Años/Categorías	2016					
	Desprotegidos	Protegidos	Total	Desprotegidos	Protegidos	Total
Subocupado	630.929	259.045	889.974	5,0 > CV% > 4,7	9,8 > CV% > 8,7	3,8 > CV% > 3,6
Ocupado pleno	1.459.233	3.599.831	5.059.064	2,6 > CV% > 2,5	CV% < 1,5	CV% < 1,5
Sobreocupado	713.409	1.635.137	2.348.546	4,4 > CV% > 4,2	2,3 > CV% > 2,2	1,8 > CV% > 1,7
Ocupado que no trabajó en la semana	58.499	210.199	268.698	CV% > 19,8	11,6 > CV% > 9,8	9,8 > CV% > 8,5
Ns./Nr.	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
Total	2.862.070	5.704.212	8.566.282	1,6 > CV% > 1,5	CV% < 1,5	CV% < 1,5
Años/Categorías	2019					
	Desprotegidos	Protegidos	Total	Desprotegidos	Protegidos	Total
Subocupado	787.660	303.679	1.091.339	4,2 > CV% > 4,0	8,5 > CV% > 7,5	3,4 > CV% > 3,2
Ocupado pleno	1.537.546	3.702.502	5.240.048	2,5 > CV% > 2,3	CV% < 1,5	CV% < 1,5
Sobreocupado	693.682	1.661.888	2.355.570	4,7 > CV% > 4,4	2,3 > CV% > 2,2	1,8 > CV% > 1,7

Ocupado que no trabajó en la semana	70.395	194.488	264.883	CV% > 19,8	14,5 > CV% > 11,6	9,8 > CV% > 8,5
Ns./Nr.	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
Total	3.089.283	5.862.557	8.951.840	CV% < 1,5	CV% < 1,5	CV% < 1,5

*Excluye servicio doméstico, razón por la cual el N total puede ser más bajo.

Datos absolutos* y coeficientes de variación para Indicador de deficiencia horaria en el empleo** entre asalariadas/os protegidas/os y desprotegidas/os

Tiene más de una ocupación (PP03C)

2° trimestre	Protegidos	Precarios	Protegidos	Precarios
2004	389.219	336.421	6,9> CV% > 6,0	6,9> CV% > 6,0
2008	474.593	299.755	6,0> CV% > 5,3	7,6> CV% > 6,9
2014	496.481	305.752	6,0> CV% > 5,3	6,9> CV% > 6,0
2016	564.526	286.011	5,3> CV% > 5,0	9,8> CV% > 8,5
2019	669.646	372.084	4,7> CV% > 4,4	7,5> CV% > 6,8

La semana pasada quiso trabajar más horas (PP03G)

2° trimestre	Categorías	Protegidos	Precarios	Protegidos	Precarios
2004	Sí	645.784	1.274.869	4,9> CV% > 4,2	CV% < 4,2
	Total	3.580.437	3.260.346	CV% < 4,2	CV% < 4,2
2008	Sí	472.508	739.797	6,0> CV% > 5,3	4,9> CV% > 4,2
	Total	4.960.422	2.846.478	CV% < 4,2	CV% < 4,2
2014	Sí	484.491	700.896	6,0> CV% > 5,3	4,9> CV% > 4,2
	Total	5.598.181	2.767.180	CV% < 4,2	CV% < 4,2
2016	Sí	618.312	859.911	5,0> CV% > 4,7	3,8 > CV% > 3,6
	Total	5.704.212	2.862.070	CV% < 1,5	1,6 > CV% > 1,5
2019	Sí	736.533	1.060.213	4,4> CV% > 4,2	3,2> CV% > 3,1
	Total	5.862.557	3.089.283	CV% < 1,5	CV% < 1,5

En los últimos 30 días buscó trabajar más horas (PP03I)

		Protegidos	Precarios	Protegidos	Precarios
2004	Sí	523.143	1.695.422	5,3> CV% > 4,9	CV% < 4,2
	Total	3.580.437	6.840.783	CV% < 4,2	CV% < 4,2
2008	Sí	387.729	1.077.461	6,9> CV% > 6,0	CV% < 4,2
	Total	4.960.422	7.815.851	CV% < 4,2	CV% < 4,2
2014	Sí	398.043	1.046.199	6,9> CV% > 6,0	CV% < 4,2
	Total	5.598.181	8.365.361	CV% < 4,2	CV% < 4,2
2016	Sí	527.313	1.328.295	5,7> CV% > 5,3	2,7> CV% > 2,6
	Total	5.704.212	8.566.282	CV% < 1,5	CV% < 1,5
2019	Sí	664.910	1.671.477	4,7> CV% > 4,4	2,3> CV% > 2,2
	Total	5.862.557	8.951.840	CV% < 1,5	CV% < 1,5

Aparte de esta/s ocupación/es, estuvo buscando otras (PP03J)

		Protegidos	Precarios	Protegidos	Precarios
2004	Sí	448.847	1.703.401	6,0> CV% > 5,3	CV% < 4,2
	Total	3.580.437	6.840.783	CV% < 4,2	CV% < 4,2
2008	Sí	455.735	1.267.401	6,0> CV% > 5,3	CV% < 4,2
	Total	4.960.422	7.815.851	CV% < 4,2	CV% < 4,2
2014	Sí	458.342	1.229.186	6,0> CV% > 5,3	CV% < 4,2
	Total	5.598.181	8.365.361	CV% < 4,2	CV% < 4,2

2016	Sí	537.206	1.403.766	5,7> CV% > 5,3	2,6> CV% > 2,5
	Total	5.704.212	8.566.282	CV% < 1,5	CV% < 1,5
2019	Sí	659.699	1.704.223	4,7> CV% > 4,4	2,2> CV% > 2,1
	Total	5.862.557	8.951.840	CV% < 1,5	CV% < 1,5

*Excluye servicio doméstico, razón por la cual el N total puede ser más bajo.

**Si se considera el conjunto de variables sobre la necesidad de trabajar más horas, el universo de subocupados se expande y puede considerarse demandante si se aplican los siguientes filtros: 3h=1 & 3g=1 & 3l=1 & 3J=1 / FRE subocupación (var. que considera exclusivamente a los subocupados y a los ocupados que no trabajaron en la semana de referencia). Los filtros indican quería/podía/buscó/estuvo buscando otro trabajo.

Datos absolutos y coeficientes de variación para Inserción de las categorías ocupacionales según tamaño del establecimiento (excluye empleo de casas particulares)

2004-2007	Micro establecimientos		Pequeños establecimientos		Medianos establecimientos		Grandes establecimientos		Total	
Patrón	1.090.764	CV% < 4,2	403.865	6,0 > CV% > 5,3	20.529	CV% > 27,0	9.058	CV% > 34,8	1.524.216	CV% < 4,2
Cuenta propia	7.529.489	CV% < 4,2	50.816	16,7 > CV% > 16,1	6.291	CV% > 34,8	1.062	CV% > 34,8	7.588.151	CV% < 4,2
Obrero o empleado	5.886.895	CV% < 4,2	7.812.245	CV% < 4,2	3.951.701	CV% < 4,2	3.442.563	CV% < 4,2	23.870.450	CV% < 4,2
Trabajador familiar sin remuneración	381.834	6,9 > CV% > 6,0	24.050	CV% > 27,0	356	CV% > 34,8	306	CV% > 34,8	406.546	6,0 > CV% > 5,3
Total	14.888.982	CV% < 4,2	8.290.976	CV% < 4,2	3.978.877	CV% < 4,2	3.452.989	CV% < 4,2	33.389.363	CV% < 4,2

2008-2011	Micro establecimientos		Pequeños establecimientos		Medianos establecimientos		Grandes establecimientos		Total	
Patrón	1.380.910	CV% < 4,2	412.083	6,0 > CV% > 5,3	39.828	20,1 > CV% > 19,1	8.451	CV% > 34,8	1.841.272	CV% < 4,2
Cuenta propia	7.687.805	CV% < 4,2	60.134	15,6 > CV% > 14,4	3.793	CV% > 34,8	1.372	CV% > 34,8	7.753.104	CV% < 4,2
Obrero o empleado	5.890.533	CV% < 4,2	8.098.769	CV% < 4,2	4.568.397	CV% < 4,2	4.288.217	CV% < 4,2	25.968.502	CV% < 4,2
Trabajador familiar sin remuneración	322.373	6,9 > CV% > 6,0	16.037	CV% > 34,8	568	CV% > 34,8	417	CV% > 34,8	339.395	6,9 > CV% > 6,0
Total	15.281.621	CV% < 4,2	8.587.023	CV% < 4,2	4.612.586	CV% < 4,2	4.298.457	CV% < 4,2	35.902.273	CV% < 4,2

2012-2015	Micro establecimientos		Pequeños establecimientos		Medianos establecimientos		Grandes establecimientos		Total	
Patrón	1.194.238	CV% < 4,2	346.388	6,9 > CV% > 6,0	31.352	21,3 > CV% > 20,1	1.541	CV% > 34,8	1.574.960	CV% < 4,2
Cuenta propia	8.461.354	CV% < 4,2	47.107	18,2 > CV% > 17,4	5.135	CV% > 34,8	1.386	CV% > 34,8	8.514.982	CV% < 4,2
Obrero o empleado	5.632.081	CV% < 4,2	8.131.864	CV% < 4,2	4.660.646	CV% < 4,2	4.943.205	CV% < 4,2	26.586.639	CV% < 4,2
Trabajador familiar sin remuneración	224.824	8,5 > CV% > 7,6	19.114	CV% > 34,8	338	CV% > 34,8	0		244.276	8,5 > CV% > 7,6
Total	15.512.497	CV% < 4,2	8.544.473	CV% < 4,2	4.697.471	CV% < 4,2	4.946.132	CV% < 4,2	36.920.857	CV% < 4,2

2016-2019	Micro establecimientos		Pequeños establecimientos		Medianos establecimientos		Grandes establecimientos		Total	
-----------	------------------------	--	---------------------------	--	---------------------------	--	--------------------------	--	-------	--

Patrón	1.180.526	CV% < 1,5	428.297	6,8 > CV% > 6,2	42.071	CV% > 19,8	8.128	CV% > 19,8	1.659.022	CV% < 1,5
Cuenta propia	9.462.395	CV% < 1,5	46.807	CV% > 19,8	4.792	CV% > 19,8	1.787	CV% > 19,8	9.515.781	CV% < 1,5
Obrero o empleado	5.921.499	CV% < 1,5	8.942.365	CV% < 1,5	5.088.992	CV% < 1,5	4.657.669	CV% < 1,5	28.032.995	CV% < 1,5
Trabajador familiar sin remuneración	270.646	9,8 > CV% > 8,5	16.575	CV% > 19,8	0	-	0	-	287.221	9,8 > CV% > 8,5
Total	16.835.066	CV% < 1,5	9.434.044	CV% < 1,5	5.135.855	CV% < 1,5	4.667.584	CV% < 1,5	39.495.019	CV% < 1,5

Datos absolutos y coeficientes de variación. Distribución de las categorías ocupacionales según rama de actividad. Segundo trimestre de 2019

Rama de actividad	Patrón	
Industria Manufacturera	53.505	CV% > 19,8
EGA	871	CV% > 19,8
Construcción	58.639	CV% > 19,8
Comercio	142.771	19,8 > CV% > 14,5
Hoteles y Restaurants	18.670	CV% > 19,8
Transp., almac, comun	30.584	CV% > 19,8
Financ, inmb. Emp.	51.162	CV% > 19,8
Adm. púb y defensa	0	-
Enseñanza	3.712	CV% > 19,8
Sociales y salud	27.004	CV% > 19,8
Comunitarios	16.970	CV% > 19,8
Act. s/espec.	7.412	CV% > 19,8
Servicio Doméstico	0	-
Total	411.300	6,8 > CV% > 6,2
Rama de actividad	Cuenta propia	
Industria Manufacturera	340.558	8,5 > CV% > 7,5
EGA	8.584	CV% > 19,8
Construcción	382.926	7,5 > CV% > 6,8
Comercio	827.382	4,0 > CV% > 3,8
Hoteles y Restaurants	70.012	CV% > 19,8
Transp., almac, comun	183.253	14,5 > CV% > 11,6
Financ, inmb. Emp.	322.807	8,5 > CV% > 7,5
Adm. púb y defensa	590	CV% > 19,8
Enseñanza	79.472	CV% > 19,8
Sociales y salud	78.324	CV% > 19,8
Comunitarios	299.208	9,8 > CV% > 8,5
Act. s/espec.	15.417	CV% > 19,8
Servicio Doméstico	12.305	CV% > 19,8
Total	2.620.838	1,7 > CV% > 1,6
Rama de actividad	Obrero o empleado	
Industria Manufacturera	1.008.658	3,4 > CV% > 3,2
EGA	100.325	19,8 > CV% > 14,5
Construcción	665.026	4,7 > CV% > 4,4
Comercio	1.214.900	2,9 > CV% > 2,7
Hoteles y Restaurants	372.584	8,5 > CV% > 7,5
Transp., almac, comun	677.701	4,7 > CV% > 4,4
Financ, inmb. Emp.	909.009	3,6 > CV% > 3,5

Adm. púb y defensa	951.341	3,5 > CV% > 3,4
Enseñanza	968.840	3,5 > CV% > 3,4
Sociales y salud	634.073	5,0 > CV% > 4,7
Comunitarios	339.045	8,5 > CV% > 7,5
Act. s/espec.	100.757	19,8 > CV% > 14,5
Servicio Doméstico	927.792	3,6 > CV% > 3,5
Total	8.870.051	CV% < 1,5
Rama de actividad	Trabajador familiar sin remuneración	
Industria Manufacturera	15.673	CV% > 19,8
EGA	0	CV% > 19,8
Construcción	2.494	CV% > 19,8
Comercio	36.303	CV% > 19,8
Hoteles y Restaurants	6.322	CV% > 19,8
Transp., almac, comun	4.595	CV% > 19,8
Financ, inmb. Emp.	3.192	CV% > 19,8
Adm. púb y defensa	0	CV% > 19,8
Enseñanza	0	CV% > 19,8
Sociales y salud	2.305	CV% > 19,8
Comunitarios	1.602	CV% > 19,8
Act. s/espec.	1.703	CV% > 19,8
Servicio Doméstico	0	CV% > 19,8
Total	74.189	CV% > 19,8
Rama de actividad	Total	
Industria Manufacturera	1.418.394	2,6 > CV% > 2,5
EGA	109.780	19,8 > CV% > 14,5
Construcción	1.109.085	3,1 > CV% > 3,0
Comercio	2.221.356	1,9 > CV% > 1,8
Hoteles y Restaurants	467.588	6,2 > CV% > 5,7
Transp., almac, comun	896.133	3,8 > CV% > 3,6
Financ, inmb. Emp.	1.286.170	2,9 > CV% > 2,7
Adm. púb y defensa	951.931	3,5 > CV% > 3,4
Enseñanza	1.052.024	3,2 > CV% > 3,1
Sociales y salud	741.706	4,4 > CV% > 4,2
Comunitarios	656.825	4,7 > CV% > 4,4
Act. s/espec.	125.289	19,8 > CV% > 14,5
Servicio Doméstico	940.097	3,5 > CV% > 3,4
Total	11.976.378	CV% < 1,5

Datos absolutos y coeficientes de variación para Distribución y tasa de asalarización sin descuento jubilatorio según tamaño del establecimiento

2004-2007		
Tamaño	Sin descuento jubilatorio	
Micro establecimientos	4,284,629	CV% < 4,2
Pequeños establecimientos	3,108,434	CV% < 4,2
Medianos establecimientos	522,546	5,3 > CV% > 4,9
Grandes establecimientos	379,869	6,9 > CV% > 6,0
Total	8,295,478	CV% < 4,2
2008-2011		
Tamaño	Sin descuento jubilatorio	
Micro establecimientos	3,998,409	CV% < 4,2
Pequeños establecimientos	2,193,382	CV% < 4,2
Medianos establecimientos	446,306	6,0 > CV% > 5,3

Grandes establecimientos	318,064	6,9 > CV% > 6,0
	6,956,161	CV% < 4,2

2012-2015		
Tamaño	Sin descuento jubilatorio	
Micro establecimientos	3,822,527	CV% < 1,5
Pequeños establecimientos	2,192,582	CV% < 1,9
Medianos establecimientos	400,243	6,8 > CV% > 6,2
Grandes establecimientos	346,072	8,5 > CV% > 7,5
Total	6,761,424	CV% < 1,5

2016-2019		
Tamaño	Sin descuento jubilatorio	
Micro establecimientos	4,125,893	CV% < 1,5
Pequeños establecimientos	2,424,323	1,8 > CV% > 1,7
Medianos establecimientos	461,679	6,2 > CV% > 5,7
Grandes establecimientos	329,931	8,5 > CV% > 7,5
Total	7,341,826	CV% < 1,5

Datos absolutos y coeficientes de variación para Escenarios de precariedad en cuatro periodos de observación. Industria Manufacturera, Construcción y Comercio para MiPyMEs y el total

Rama	Tamaño	2004-2007		2008-2011		2012-2015		2016-2019	
		Ausencia de descuento jubilatorio		Ausencia de descuento jubilatorio		Ausencia de descuento jubilatorio		Ausencia de descuento jubilatorio	
Industria Manufacturera	Micro	637.2 75	4,9 > CV% > 4,2	506.324	5,3 > CV% > 4,9	478.963	6,2 > CV% > 5,7	500.697	5,7 > CV% > 5,3
	Pequeño	576.6 73	5,3 > CV% > 4,9	400.157	6,0 > CV% > 5,3	348.594	8,5 > CV% > 7,5	333.056	8,5 > CV% > 7,5
	Mediano	74.65 1	14,4 > CV% > 13,5	49.776	17,4 > CV% > 16,7	46.150	CV% > 19,8	42.671	CV% > 19,8
	Grande	30.38 8	21,3 > CV% > 20,1	28.996	22,8 > CV% > 21,3	25.918	CV% > 19,8	25.336	CV% > 19,8
	Total	1.414. 958	CV% < 4,2	1.062.608	CV% < 4,2	985.095	3,5 > CV% > 3,4	1.047.296	3,1 > CV% > 3,0
Construcción	Micro	781.5 42	4,9 > CV% > 4,2	876.664	CV% < 4,2	962.666	3,5 > CV% > 3,4	1.031.338	3,1 > CV% > 3,0
	Pequeño	259.5 16	5,3 > CV% > 4,9	292.086	7,6 > CV% > 6,9	291.591	9,8 > CV% > 8,5	323.476	8,5 > CV% > 7,5
	Mediano	29.67 4	22,8 > CV% > 21,3	28.892	22,8 > CV% > 21,3	30.884	CV% > 19,8	34.664	CV% > 19,8
	Grande	5.304	CV% > 34,8	5.500	CV% > 34,8	7.166	CV% > 19,8	7.516	CV% > 19,8
	Total	1.110. 044	CV% < 4,2	1.261.351	CV% < 4,2	1.351.648	2,7 > CV% > 2,6	1.544.988	2,5 > CV% > 2,3
Comercio	Micro	1.288. 197	CV% < 4,2	1.240.402	CV% < 4,2	890.451	3,8 > CV% > 3,6	1.200.266	2,9 > CV% > 2,7
	Pequeño	347.4 48	6,9 > CV% > 6,0	285.706	7,6 > CV% > 6,9	487.878	6,2 > CV% > 5,7	286.403	9,8 > CV% > 8,5
	Mediano	38.02 8	20,1 > CV% > 19,1	26.798	22,8 > CV% > 21,3	83.108	CV% > 19,8	45.128	CV% > 19,8
	Grande	30.10 4	21,3 > CV% > 20,1	31.125	22,8 > CV% > 21,3	23.071	CV% > 19,8	33.066	CV% > 19,8
	Total	1.782. 461	CV% < 4,2	1.678.801	CV% < 4,2	1.113.516	3,1 > CV% > 3,0	1.728.680	2,2 > CV% > 2,1
Total	Micro	3.103. 301	CV% < 4,2	2.951.174	CV% < 4,2	2.427.406	1,8 > CV% > 1,7	3.397.483	CV% < 1,5
	Pequeño	1.691. 556	CV% < 4,2	1.255.122	CV% < 4,2	1.609.253	2,3 > CV% > 2,2	1.661.941	2,3 > CV% > 2,2

	Mediano	240.8 51	8,5 > CV% > 7,6	181.158	10,2 > CV% > 8,5	590.919	5,3 > CV% > 5,0	295.190	9,8 > CV% > 8,5
	Grande	133,0 67	11,0 > CV% > 10,2	125.164	11,0 > CV% > 10,2	124.840	19,8 > CV% > 14,5	185.507	14,5 > CV% > 11,6
	Total	6.245. 713	CV% < 4,2	5.626.971	CV% < 4,2	2.865.036	1,6 > CV% > 1,5	7.815.657	CV% < 1,5
		2004-2007		2008-2011		2012-2015		2016-2019	
Rama	Tamaño	Asal. Prec por ausencia total de atributos		Asal. Prec por ausencia total de atributos		Asal. Prec por ausencia total de atributos		Asal. Prec por ausencia total de atributos	
Industria Manufact.	Micro	487.3 06	6,0 > CV% > 5,3	399.535	6,9 > CV% > 6,0	358.836	7,5 > CV% > 6,8	393.151	7,5 > CV% > 6,8
	Pequeño	336.0 64	6,9 > CV% > 6,0	269.482	7,6 > CV% > 6,9	250.846	9,8 > CV% > 8,5	227.535	11,6 > CV% > 9,8
	Mediano	27.26 8	22,8 > CV% > 21,3	26.335	22,8 > CV% > 21,3	22.904	CV% > 19,8	19.670	CV% > 19,8
	Grande	15.21 9	34,8 > CV% > 30,1	10.363	CV% > 34,8	13.538	CV% > 19,8	9.276	CV% > 19,8
	Total	935.6 46	CV% < 4,2	759.578	4,9 > CV% > 4,2	718.131	4,4 > CV% > 4,2	751.215	4,4 > CV% > 4,2
Construcción	Micro	716.5 99	CV% < 4,2	818.151	CV% < 4,2	909.115	3,6 > CV% > 3,5	958.054	3,5 > CV% > 3,4
	Pequeño	206.1 25	8,5 > CV% > 7,6	234.663	8,5 > CV% > 7,6	226.377	11,6 > CV% > 9,8	252.341	9,8 > CV% > 8,5
	Mediano	15.31 4	34,8 > CV% > 30,1	15.901	34,8 > CV% > 30,1	18.253	CV% > 19,8	19.071	CV% > 19,8
	Grande	982.0 00	CV% > 34,8	2.443	CV% > 34,8	5.459	CV% > 19,8	4.023	CV% > 19,8
	Total	968.8 47	CV% < 4,2	1.119.956	CV% < 4,2	1.208.599	2,9 > CV% > 2,7	1.364.146	2,7 > CV% > 2,6
Comercio	Micro	1.004. 947	CV% < 4,2	996.177	CV% < 4,2	975.540	3,5 > CV% > 3,4	957.483	3,5 > CV% > 3,4
	Pequeño	232.7 21	8,5 > CV% > 7,6	190.069	10,2 > CV% > 8,5	175.534	14,5 > CV% > 11,6	197.918	14,5 > CV% > 11,6
	Mediano	23.14 3	27,0 > CV% > 24,6	15.854	34,8 > CV% > 30,1	15.100	CV% > 19,8	35.144	CV% > 19,8
	Grande	30.10 4	21,3 > CV% > 20,1	26.803	22,8 > CV% > 21,3	15.356	CV% > 19,8	19.459	CV% > 19,8
	Total	1.330. 918	CV% < 4,2	1.299.955	CV% < 4,2	1,234,445	2,9 > CV% > 2,7	1,342,683	2,7 > CV% > 2,6
Total	Micro	2.434. 227	CV% < 4,2	2.445.082	CV% < 4,2	2,431,584	1,8 > CV% > 1,7	2,768,384	1,6 > CV% > 1,5
	Pequeño	975.4 83	CV% < 4,2	859.182	CV% < 4,2	828.101	4,0 > CV% > 3,8	1,096,398	3,1 > CV% > 3,0
	Mediano	85.13 7	13,5 > CV% > 12,0	82.204	13,5 > CV% > 12,0	80.196	CV% > 19,8	128.294	19,8 > CV% > 14,5
	Grande	45.33 4	18,2 > CV% > 17,4	52.112	16,7 > CV% > 16,1	54.176	CV% > 19,8	54.867	CV% > 19,8
	Total	4.270. 049	CV% < 4,2	4.300.563	CV% < 4,2	4.265.390	CV% < 1,5	5.817.882	CV% < 1,5
		2004-2007		2008-2011		2012-2015		2016-2019	
Rama	Tamaño	Asal. Prec. por ausencia parcial de atributos.		Asal. Prec. por ausencia parcial de atributos.		Asal. Prec. por ausencia parcial de atributos.		Asal. Prec. por ausencia parcial de atributos.	
Industria Manufacturera	Micro	645.2 52	4,9 > CV% > 4,2	508.926	5,3 > CV% > 4,9	479.863	6,2 > CV% > 5,7	504.875	5,7 > CV% > 5,3
	Pequeño	589.6 05	5,3 > CV% > 4,9	405.678	6,0 > CV% > 5,3	351.635	8,5 > CV% > 7,5	337.927	8,5 > CV% > 7,5
	Mediano	83.51 8	13,5 > CV% > 12,0	57.813	16,1 > CV% > 15,6	48.853	CV% > 19,8	43.440	CV% > 19,8
	Grande	34.99 8	21,3 > CV% > 20,1	35.111	21,3 > CV% > 20,1	30.676	CV% > 19,8	25.782	CV% > 19,8
	Total	1.453. 456	CV% < 4,2	1.087.815	CV% < 4,2	996.729	3,5 > CV% > 3,4	1.057.560	3,1 > CV% > 3,0

Construcción	Micro	788.678	4,9 > CV% > 4,2	882.139	CV% < 4,2	969.564	3,5 > CV% > 3,4	1,031,794	3,1 > CV% > 3,0
	Pequeño	271.365	7,6 > CV% > 6,9	301.868	6,9 > CV% > 6,0	299.884	9,8 > CV% > 8,5	335.710	8,5 > CV% > 7,5
	Mediano	33.620	21,3 > CV% > 20,1	32.523	22,8 > CV% > 21,3	32.947	CV% > 19,8	39.382	CV% > 19,8
	Grande	6.430	CV% > 34,8	5.997	CV% > 34,8	7.309	CV% > 19,8	7.614	CV% > 19,8
	Total	1.134.822	CV% < 4,2	1.281.276	CV% < 4,2	1.371.682	2,7 > CV% > 2,6	1.566.077	2,5 > CV% > 2,3
Comercio	Micro	1.302.228	CV% < 4,2	1.247.125	CV% < 4,2	1.196.096	3,1 > CV% > 3,0	1.209.413	2,9 > CV% > 2,7
	Pequeño	358.276	6,9 > CV% > 6,0	291.249	7,6 > CV% > 6,9	269.558	9,8 > CV% > 8,5	292.108	9,8 > CV% > 8,5
	Mediano	41.900	19,1 > CV% > 18,2	30.302	22,8 > CV% > 21,3	21.020	CV% > 19,8	47.227	CV% > 19,8
	Grande	31.845	21,3 > CV% > 20,1	33.083	21,3 > CV% > 20,1	22.913	CV% > 19,8	35.131	CV% > 19,8
	Total	1.813.989	CV% < 4,2	1.697.270	CV% < 4,2	1.582.302	2,5 > CV% > 2,3	1.750.062	2,2 > CV% > 2,1
Total	Micro	3.135.728	CV% < 4,2	2.971.403	CV% < 4,2	2.922.451	CV% < 1,5	3.417.358	CV% < 1,5
	Pequeño	1.743.651	CV% < 4,2	1.288.887	CV% < 4,2	1.235.399	2,9 > CV% > 2,7	1.719.164	2,2 > CV% > 2,1
	Mediano	268.441	7,6 > CV% > 6,9	201.725	8,5 > CV% > 7,6	175.997	14,5 > CV% > 11,6	313.323	8,5 > CV% > 7,5
	Grande	143.338	10,2 > CV% > 8,5	142.641	10,2 > CV% > 8,5	152.938	14,5 > CV% > 11,6	194.781	14,5 > CV% > 11,6
	Total	6.390.274	CV% < 4,2	5.747.920	CV% < 4,2	5.603.626	CV% < 1,5	7.958.955	CV% < 1,5

Datos absolutos y coeficientes de variación para Inestabilidad entre desprotegidas/os, según rama de actividad, en cuatro periodos de observación

Coeficiente de variación	2004-2007		2008-2011		2012-2015		2016-2019	
Industria Manufacturera	216.305	8,5 > CV% > 7,6	125.399	11,0 > CV% > 10,2	87.029	CV% > 19,8	144.397	19,8 > CV% > 14,5
Construcción	249.911	8,5 > CV% > 7,6	191.784	10,2 > CV% > 8,5	252.323	9,8 > CV% > 8,5	384.421	8,5 > CV% > 7,5
Comercio	125.026	11,0 > CV% > 10,2	109.512	12,0 > CV% > 11,0	110.967	19,8 > CV% > 14,5	187.705	14,5 > CV% > 11,6

Datos absolutos y coeficientes de variación para subocupación entre desprotegidas/os, según rama de actividad, en cuatro periodos de observación

Coeficiente de variación	2004-2007		2008-2011		2012-2015		2016-2019	
Industria Manufacturera	143.256	10,2 > CV% > 8,5	89.770	13,5 > CV% > 12,0	74.981	CV% > 19,8	191.884	14,5 > CV% > 11,6
Construcción	187.454	10,2 > CV% > 8,5	160.330	10,2 > CV% > 8,5	189.074	14,5 > CV% > 11,6	260.975	9,8 > CV% > 8,5
Comercio	200.477	8,5 > CV% > 7,6	173.847	10,2 > CV% > 8,5	135.841	19,8 > CV% > 14,5	240.930	11,6 > CV% > 9,8

Datos absolutos y coeficientes de variación para Distribución de las calificaciones ocupacionales de trabajadoras/es por cuenta propia. Etapa 2016-2019

Calificación	Distribución	
Científico Profesional	917.609	3,6 > CV% > 3,5
Técnico	1.239.359	2,9 > CV% > 2,7
Operativa	7.137.188	CV% < 1,5
No calificada	388.989	7,5 > CV% > 6,8
Total	9.683.145	CV% < 1,5

Datos absolutos y coeficientes de variación para Participación de trabajadoras/es por cuenta propia según sectores de bienes y de servicios

Rama de actividad	2004-2007		2008-2011		2012-2015		2016-2019	
Industria Manufacturera	959.544	3,5 > CV% > 3,4	880.948	3,8 > CV% > 3,6	1.096.684	3,2 > CV% > 3,1	1.149.255	3,1 > CV% > 3,0
EGA	3.507	CV% > 19,8	7.530	CV% > 19,8	86.483	CV% > 19,8	22.727	CV% > 19,8
Construcción	1.194.506	3,0 > CV% > 2,9	1.289.630	2,9 > CV% > 2,7	1.463.772	2,6 > CV% > 2,5	1.568.951	3,0 > CV% > 2,9
Comercio	2.679.022	1,6 > CV% > 1,5	2.589.342	1,7 > CV% > 1,6	2.513.650	1,7 > CV% > 1,6	3.043.063	CV% < 1,5
Hoteles y Restaurants	166.604	14,5 > CV% > 11,6	226.722	11,6 > CV% > 9,8	221.578	11,6 > CV% > 9,8	296.706	9,8 > CV% > 8,5
Transporte y Almacenamiento - Comunicaciones	413.722	6,8 > CV% > 6,2	474.984	6,2 > CV% > 5,7	558.400	5,3 > CV% > 5,0	653.625	4,7 > CV% > 4,4
Servicios Financieros - Inmuebles -Servicios Empresariales	945.383	3,6 > CV% > 3,5	988.454	3,5 > CV% > 3,4	1.108.168	3,1 > CV% > 3,0	1.171.899	3,0 > CV% > 2,9
Administración Pública y Defensa	7.488	CV% > 19,8	1.020	CV% > 19,8	2.464	CV% > 19,8	590.000	5,3 > CV% > 5,0
Enseñanza	185.862	14,5 > CV% > 11,6	217.400	11,6 > CV% > 9,8	256.057	9,8 > CV% > 8,5	288.482	9,8 > CV% > 8,5
Servicios sociales y de salud	289.384	9,8 > CV% > 8,5	264.142	9,8 > CV% > 8,5	260.038	9,8 > CV% > 8,5	322.107	8,5 > CV% > 7,5
Servicios Comunitarios	553.472	5,3 > CV% > 5,0	590.119	5,3 > CV% > 5,0	911.935	3,6 > CV% > 3,5	1.071.802	3,1 > CV% > 3,0
Servicio Doméstico	91.605	CV% > 19,8	38.455	CV% > 19,8	22.812	CV% > 19,8	56.240	CV% > 19,8
Actividades no bien especificadas	5.349	CV% > 19,8	10.215	CV% > 19,8	0		58.870	CV% > 19,8
Bienes	2.157.557	CV% < 1,5	2.178.108	1,9 > CV% > 1,8	2.656.939	1,7 > CV% > 1,6	2.740.933	1,6 > CV% > 1,5
Servicios	5.337.891	CV% < 1,5	5.400.853	CV% < 1,5	5.855.102	CV% < 1,5	6.954.384	CV% < 1,5
Total	7.495.448	CV% < 1,5	7.578.961	CV% < 1,5	8.502.041	CV% < 1,5	9.695.317	CV% < 1,5

Datos absolutos y coeficientes de variación para Posesión de maquinaria y equipos de los TCP con calificación menor a operativa en establecimientos de hasta cinco personas (%)

	2004-2007		2008-2011		2012-2015		2016-2019	
Propio (del negocio)	2.766.784	CV% < 4,2	3.313.030	CV% < 4,2	4.985.267	CV% < 1,5	5.688.612	CV% < 1,5
Prestado/alquilado	209.538	8,5 > CV% > 7,6	182.502	10,2 > CV% > 8,5	192.583	19,8 > CV% > 14,5	259.941	9,8 > CV% > 8,5
No tiene	2.817.251	CV% < 4,2	2.339.538	CV% < 4,2	2.245.296	1,9 > CV% > 1,8	2.458.691	1,8 > CV% > 1,7
Total	5.847.573	CV% < 4,2	5.835.070	CV% < 4,2	7.423.146	CV% < 1,5	8.407.244	CV% < 1,5

Datos absolutos y coeficientes de variación para Calificación ocupacional de trabajadoras/es por cuenta propia en establecimientos de hasta 5 personas inclusive

	2004-2007		2008-2011		2012-2015		2016-2019	
Científico Profesional	502.878	5,3 > CV% > 4,9	568.38	5,3 > CV% > 4,9	856.571	3,8 > CV% > 3,6	882.090	3,8 > CV% > 3,6
Técnico	783.468	4,9 > CV% > 4,2	819.33	CV% < 4,2	1.132.080	3,1 > CV% > 3,0	1.189.297	3,0 > CV% > 2,9
Operativa	4.019.878	CV% < 4,2	4.113.244	CV% < 4,2	6.217.127	CV% < 1,5	6.959.918	CV% < 1,5
No calificada	367.792	6,9 > CV% > 6,0	303.469	6,9 > CV% > 6,0	223.212	11,6 > CV% > 9,8	382.207	7,5 > CV% > 6,8

Datos absolutos y coeficientes de variación para Participación del trabajo por cuenta propia en el sector informal y en el sector formal de la estructura ocupacional y Distribución porcentual de las inserciones ocupacionales de trabajadoras/es informales

2004-2007	SIU		Sector Formal	
Patrón			1.595.905	CV% < 4,2
Cuenta propia	4.387.670	CV% < 4,2	3.212.616	CV% < 4,2
Obrero o empleado	3.975.925	CV% < 4,2	25.220.225	CV% < 4,2
Sin descuento jubilatorio	2.930.842	CV% < 4,2	10.046.304	CV% < 4,2
Trabajador familiar sin remuneración	263.689	7,6 > CV% > 6,9	149.180	10,2 > CV% > 8,5
Total	8.627.345	CV% < 4,2	30.177.865	CV% < 4,2
2008-2011	SIU		Sector Formal	
Patrón			1.645.655	CV% < 4,2
Cuenta propia	4.416.713	CV% < 4,2	4.156.564	CV% < 4,2
Obrero o empleado	3.998.937	CV% < 4,2	29.477.939	CV% < 4,2
Sin descuento jubilatorio	2.764.067	CV% < 4,2	8.679.016	CV% < 4,2
Trabajador familiar sin remuneración	219.270	8,5 > CV% > 7,6	30.092	22,8 > CV% > 21,3
Total	8.634.920	CV% < 4,2	35.310.250	CV% < 4,2
2012-2015	SIU		Sector Formal	
Patrón	6.060	CV% > 19,8	1.730.316	2,2 > CV% > 2,1
Cuenta propia	4.907.117	CV% < 1,5	4.830.556	CV% < 1,5
Obrero o empleado	3.816.638	CV% < 1,5	29.641.932	CV% < 1,5
Sin descuento jubilatorio	2.663.419	1,7 > CV% > 1,6	8.639.155	CV% < 1,5
Trabajador familiar sin remuneración	163.627	14,5 > CV% > 11,6	80.649	CV% > 19,8
Total	8.893.442	CV% < 1,5	36.277.393	CV% < 1,5
2016-2019	SIU		Sector Formal	
Patrón			1.730.316	2,2 > CV% > 2,1
Cuenta propia	7.342.125	CV% < 1,5	2.395.548	1,8 > CV% > 1,7
Obrero o empleado	5.281.160	CV% < 1,5	29.406.276	CV% < 1,5
Sin descuento jubilatorio	3.768.977	CV% < 1,5	8.020.435	CV% < 1,5
Trabajador familiar sin remuneración	257.385	9,8 > CV% > 8,5	35.433	CV% > 19,8
Total	12.880.670	CV% < 1,5	33.567.573	CV% < 1,5

Datos absolutos y coeficientes de variación para pobreza por ingresos de trabajadoras/es por cuenta propia y asalariadas/os

Tasa de indigencia y pobreza	Ocupados que pertenecen a un hogar pobre por ingresos					
	Cuenta Propia		Asalariado		Total	
2004	395.924	6,9 > CV% > 6,0	1.288.597	CV% < 4,2	1.747.488	CV% < 4,2
2008	296.485	7,6 > CV% > 6,9	1.041.990	CV% < 4,2	1.390.946	CV% < 4,2
2014	300.240	6,9 > CV% > 6,0	755.032	4,9 > CV% > 4,2	1.087.103	CV% < 4,2
2016	578.348	5,3 > CV% > 5,0	1.536.556	2,5 > CV% > 2,3	2.163.537	1,9 > CV% > 1,8
2019	716.601	4,4 > CV% > 4,2	1.839.861	2,1 > CV% > 2,0	2.626.984	1,7 > CV% > 1,6

Datos absolutos y coeficientes de variación para pobreza por ingresos de trabajadoras/es por cuenta propia sin calif prof en estab. de menos de 5 personas

	2004		2008		2014		2016		2019	
Individuo que pertenece a un hogar indigente	202.459	8,5 > CV% > 7,6	108.576	12,0 > CV% > 11,0	84.226	13,5 > CV% > 12,0	115.367	19,8 > CV% > 14,5	150.229	14,5 > CV% > 11,6
Individuo que pertenece a un hogar pobre por ingresos	388.784	6,9 > CV% > 6,0	287.858	7,6 > CV% > 6,9	293.259	7,6 > CV% > 6,9	569.809	5,3 > CV% > 5,0	690.969	4,7 > CV% > 4,4

Individuo que pertenece a un hogar no pobre	1.100.373	CV% < 4,2	1.293.658	CV% < 4,2	1.578.706	CV% < 4,2	1.199.333	3,0 > CV% > 2,9	1.385.038	2,7 > CV% > 2,6
Total	1.691.616	CV% < 4,2	1.690.092	CV% < 4,2	1.956.191	CV% < 4,2	1.884.509	2,1 > CV% > 2,0	2.226.236	1,9 > CV% > 1,8

Datos absolutos y coeficientes de variación para Tasa de pobreza e indigencia de trabajadoras/es por cuenta propia sin calificación, según tipo de inserción informal, en establecimientos de menos de cinco personas. Años seleccionados

2004	Subsistencia		Subcontratado		Total	
Individuo que pertenece a un hogar indigente	83.737	13,5 > CV% > 12,0	47.490	18,2 > CV% > 17,4	131.227	11,0 > CV% > 10,2
Individuo que pertenece a un hogar pobre por ingresos	124.923	11,0 > CV% > 10,2	77.303	14,4 > CV% > 13,5	202.226	8,5 > CV% > 7,6
Individuo que pertenece a un hogar no pobre	299.667	7,6 > CV% > 6,9	167.114	10,2 > CV% > 8,5	466.781	6,0 > CV% > 5,3
Total	508.327	5,3 > CV% > 4,9	291.907	7,6 > CV% > 6,9	800.234	CV% < 4,2
2008	Subsistencia		Subcontratado		Total	
Individuo que pertenece a un hogar indigente	35.917	21,3 > CV% > 20,1	17.748	30,1 > CV% > 27,0	53.665	16,7 > CV% > 16,1
Individuo que pertenece a un hogar pobre por ingresos	67.297	15,6 > CV% > 14,4	47.534	18,2 > CV% > 17,4	114.831	11,0 > CV% > 10,2
Individuo que pertenece a un hogar no pobre	263.78	7,6 > CV% > 6,9	184.381	10,2 > CV% > 8,5	448.161	6,0 > CV% > 5,3
Total	366.994	6,9 > CV% > 6,0	249.663	8,5 > CV% > 7,6	616.657	4,9 > CV% > 4,2
2014	Subsistencia		Subcontratado		Total	
Individuo que pertenece a un hogar indigente	24.658	24,6 > CV% > 22,8	10.499	CV% > 34,8	35.157	21,3 > CV% > 20,1
Individuo que pertenece a un hogar pobre por ingresos	54.683	16,7 > CV% > 16,1	40.442	19,1 > CV% > 18,2	95.125	13,5 > CV% > 12,0
Individuo que pertenece a un hogar no pobre	264.37	7,6 > CV% > 6,9	192.785	10,2 > CV% > 8,5	457.155	6,0 > CV% > 5,3
Total	343.711	6,9 > CV% > 6,0	243.726	8,5 > CV% > 7,6	587.437	5,3 > CV% > 4,9
2016	Subsistencia		Subcontratado		Total	
Individuo que pertenece a un hogar indigente	17.966	CV% > 19,8	16.533	CV% > 19,8	34.499	CV% > 19,8
Individuo que pertenece a un hogar pobre por ingresos	134.748	19,8 > CV% > 14,5	69.31	CV% > 19,8	204.058	11,6 > CV% > 9,8
Individuo que pertenece a un hogar no pobre	176.248	14,5 > CV% > 11,6	138.33	19,8 > CV% > 14,5	314.578	8,5 > CV% > 7,5
Total	328.962	8,5 > CV% > 7,5	224.173	11,6 > CV% > 9,8	553.135	5,3 > CV% > 5,0
2019	Subsistencia		Subcontratado		Total	
Individuo que pertenece a un hogar indigente	40.826	CV% > 19,8	7.142	CV% > 19,8	47.968	CV% > 19,8
Individuo que pertenece a un hogar pobre por ingresos	132.656	19,8 > CV% > 14,5	68.671	CV% > 19,8	201.327	11,6 > CV% > 9,8
Individuo que pertenece a un hogar no pobre	232.379	11,6 > CV% > 9,8	115.376	19,8 > CV% > 14,5	347.755	8,5 > CV% > 7,5
Total	405.861	6,8 > CV% > 6,2	191.189	14,5 > CV% > 11,6	597.050	5,3 > CV% > 5,0

Datos absolutos y coeficientes de variación para Tasa de pobreza total por ingresos y variación en puntos porcentuales, entre 2004 y 2019

Tasa de indigencia y pobreza	Individuo que pertenece a un hogar indigente		Individuo que pertenece a un hogar pobre por ingresos		Individuo que pertenece a un hogar no pobre	
2t2004	3.625.405	CV% < 4,2	5.396.568	CV% < 4,2	14.081.299	CV% < 4,2
2t2005	2.343.323	CV% < 4,2	4.209.187	CV% < 4,2	16.767.892	CV% < 4,2

2t2006	2.100.761	CV% < 4,2	4.177.639	CV% < 4,2	17.273.057	CV% < 4,2
2t2007	2.212.516	CV% < 4,2	4.435.817	CV% < 4,2	17.507.877	CV% < 4,2
2t2008	2.056.564	CV% < 4,2	4.616.421	CV% < 4,2	17.718.988	CV% < 4,2
2t2009	1.855.933	CV% < 4,2	4.273.319	CV% < 4,2	18.498.520	CV% < 4,2
2t2010	1.593.888	CV% < 4,2	3.929.263	CV% < 4,2	19.337.127	CV% < 4,2
2t2011	1.310.998	CV% < 4,2	3.653.950	CV% < 4,2	20.126.885	CV% < 4,2
2t2012	1.166.327	CV% < 4,2	3.946.185	CV% < 4,2	20.209.490	CV% < 4,2
2t2013	1.074.640	CV% < 4,2	3.802.554	CV% < 4,2	20.673.078	CV% < 4,2
2t2014	1.330.683	CV% < 4,2	4.187.516	CV% < 4,2	21.075.366	CV% < 4,2
2t2016	1.687.187	2,3 > CV% > 2,2	7.089.368	CV% < 1,5	18.424.044	CV% < 1,5
2t2017	1.697.651	2,3 > CV% > 2,2	6.363.224	CV% < 1,5	19.425.383	CV% < 1,5
2t2018	1.344.681	2,7 > CV% > 2,6	6.629.945	CV% < 1,5	19.793.701	CV% < 1,5
2t2019	2.300.482	1,8 > CV% > 1,7	7.974.239	CV% < 1,5	18.055.371	CV% < 1,5

Referencias bibliográficas

- Abal Medina, P. y Diana Menéndez, N. (2011): *Colectivos resistentes. Procesos de politización de trabajadores en la Argentina reciente*. Buenos Aires: Editorial Imago Mundi.
- Abal Medina, P. (2013): Sindicalismo y mundo trabajador en la Argentina reciente. En Abal Medina, P.; Fornillo, B.; Wyczykier, G. (eds.), *La forma sindical en Latinoamérica. Miradas Contemporáneas*, 93-150. Buenos Aires: Editorial Nueva Trilce.
- Abal Medina, P. (2014): *Ser sólo un número más*. Buenos Aires: Editorial Biblos.
- Abeles, M; Lavarello, P. y Montagu, H. (2013): Heterogeneidad estructural y restricción externa en la economía argentina. En Infante R. y Gerstenfeld P. (Eds.), *Hacia un desarrollo inclusivo El caso de la Argentina*, 23-96. Santiago de Chile: CEPAL-OIT.
- Acemoglu, D. y Robinson, J. (2008): The Role of Institutions in Growth and Development. En *Commission on Growth and Development*, (10), 1-44.
- Adamini, M. (2014): *Formaciones identitarias en lugares de trabajo precario: Un estudio sobre pasantes de la administración pública de la provincia de Buenos Aires (2008-2012)*. Tesis de posgrado. Universidad Nacional de La Plata. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación.
- Albizu Gallastegi, E. y Landeta Rodriguez, J. (2001): *Dirección estratégica de los recursos humanos. Teoría y práctica*. Madrid: Editorial Pirámide.
- Altamir, O. y Beccaria, L. (1999): El mercado de trabajo bajo el nuevo régimen económico en Argentina. En *Serie Reformas Económicas*, N° 28, 1-77.
- Álvarez Agis, E.; Cañete, C. y Panigo, D. (2013) El impacto de la asignación universal por hijo en la Argentina. Presentación formal de los resultados anticipados en 2010. En *Empleo, desempleo y políticas de empleo*, N°15, CEIL-CONICET.
- Antunes, R. (2009): Diez tesis sobre el trabajo del presente (y el futuro del trabajo). En *Trabajo, empleo, calificaciones profesionales, relaciones de trabajo identidades laborales*. Vol. I, CAICyT-CLACSO.

- Arakaki, A. (2016): Cambios recientes en la Encuesta Permanente de Hogares. Análisis de la actualización de las proyecciones poblacionales y la muestra maestra. En *Documento de trabajo N°22*, CEPED.
- Arango, Y., Chena, P. y Roig, A. (2017): Trabajos, ingresos y consumos en la economía popular. En *Revista Cartografías del Sur*, N°6 (DOSSIER).
- Alfie, A.C. (2017): ¿Un arca de Noé para el Derecho de Trabajo Argentino? En *Revista Cuaderno jurídico y político*, N°10 (3).
- Álvarez Newman, D. (2020): La flexibilización laboral en disputa. En *Revista BORDES*.
- Arceo, N., Fernández, A.L. y Gallo, M. (2009): El salario mínimo, vital y móvil en Argentina, *Portal de Promoción y Difusión Pública del Conocimiento Académico y Científico*.
- Aronson, P. (2007): El retorno de la teoría del capital humano, en *Revista Fundamentos en Humanidades*, 8 (2), 9-26.
- Azpiazu, D., Basualdo, E., y Khavisse, M. (2004): *El Nuevo Poder Económico en la Argentina de los Años 80*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Azpiazu, D. y Basualdo, E. (2009): *Transformaciones estructurales de la economía argentina: una aproximación a partir del panel de grandes empresas, 1991-2005*, Buenos Aires, Argentina: Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010): *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Siglo XXI.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2011): La industria argentina en las últimas décadas: una mirada estructural a partir de los datos censales. En *Revista Realidad Económica*, 259, 12-41.
- Balza, S. (2017): *Desempeño del mercado de trabajo argentino en los sectores Bienes y Servicios durante la posconvertibilidad (2003-2014)*. Tesis de Maestría en Sociología Económica. Instituto de Altos Estudios Sociales, Universidad Nacional de San Martín.

- Balza, S. (2018): Dinámica del empleo asalariado en la Argentina (2003-2017). En Revista *Realidad Económica*, N° 320, 99-127.
- Balza, S.; Lozano, C., Rameri, A. (2019): Los cambios en la composición de la informalidad laboral durante “la década agotada” (2008-2018). Las novedades introducidas por el gobierno de Cambiemos. En *Documento de Investigación, Instituto para el Pensamiento y Políticas Públicas*.
- Balza, S. (2020): Las y los trabajadores entre las cuerdas, a partir de la disputa por la transversalidad de los modelos de desarrollo en Argentina. En *Revista Temas y Debates*, (24), 113-141.
- Bárcena, A. (2010) Desafíos y oportunidades para el rol del Estado en la post-crisis. En *Revista Pensamiento Iberoamericano*, (6), 339-355.
- Barrera, F. y Storti, M. L. (2010): La precarización del trabajo en las cadenas productivas de la Argentina. Un estudio a partir de la Matriz Insumo-Producto. En *Anales de la 3° Jornadas de Economía Crítica*.
- Barrera, F. y Pablo, P. (2019): ¿Cómo comer y descomer?: flexibilización laboral y baja salarial durante el gobierno de Cambiemos, en Barrera, F.; Belloni, P. y Cantamutto F. (coords.) *La economía política de Cambiemos. Ensayos sobre un nuevo ciclo neoliberal en Argentina*, 187-212. Buenos Aires: Batalla de Ideas.
- Basualdo, E. (2010): *Estudios de Historia Económica Argentina*. Buenos Aires: Editorial Siglo XXI.
- Basualdo, E. (2011): La pugna social para definir el tipo de hegemonía política y un nuevo patrón de acumulación de capital (de 2002 a la actualidad). En *Sistema político y modelo de acumulación. Tres ensayos sobre la Argentina actual* (123-189). Buenos Aires: Editorial Atuel.
- Basualdo, V. y Morales, D. (2014): *La tercerización laboral. Orígenes, impacto y claves para su análisis en América Latina*. Buenos Aires: Editorial Siglo XXI.
- Battistini, O. (2004): El infierno de la clase obrera argentina. Desde un pasado venturoso a un presente sin porvenir. En *Revista Venezolana de Gerencia*, 9(26), 179-200.

- Beccaria, L. (1978): Una contribución al estudio de la movilidad social en la Argentina. Análisis de los resultados de una encuesta para el Gran Buenos Aires. En *Revista Desarrollo Económico*, 17(68), 593-618.
- Beccaria, L., Carpio, J. y Orsatti, A. (2000): Argentina: informalidad laboral en el nuevo modelo económico, en Carpio, J.; Klein, E. y Novacovsky, I. (Coords.) *Informalidad y exclusión social*, 139-160. Buenos Aires: FCE-SIEMPRO-OIT.
- Beccaria, L., Groisman, F. y Maurizio, R. (2009): Notas sobre la evolución macroeconómica y del mercado de trabajo en Argentina 1(975-2007). En Beccaria, L. y Groisman, F. (coords.), *La Argentina desigual*, 13-38. Buenos Aires: UNGS-Prometeo.
- Beccaria, L. A., y Maurizio, R. (2017): Mercado de trabajo y desigualdad en Argentina. Un balance de las últimas tres décadas. En *Revista Sociedad*, 37, 15-41.
- Benza, G. y Heredia, M. (2012): La desigualdad desde arriba: Ejercicio de reconstrucción de las posiciones sociales más altas en Buenos Aires, *VII Jornadas de Sociología de la UNLP*, La Plata.
- Berger, S. (1996): Introduction. En Berger, S. y Dore, D (Eds.), *National Diversity and Global Capitalism* (1-28). Ithaca: Cornell University Press.
- Bertranou, F. y Maurizio, R. (2011): *Trabajadores independientes, mercado laboral e informalidad en Argentina*. Buenos Aires: OIT.
- Bertranou, F. y Casanova, L. (2013): *Informalidad laboral en Argentina, Segmentos críticos y políticas para la formalización*. Buenos Aires: OIT.
- Bielschowsky, R. (2009): Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo. En *Revista CEPAL* (97), 173-194.
- Bonnet, A. (2007): Estado y Capital. Los debates sobre la derivación y la reformulación del estado. En Thwaites Rey, M. (comp.): *Estado y Marxismo. Un siglo y medio de debates*, 269-296. Buenos Aires: Editorial Prometeo.
- Bouffartigue, P. y Beroud, S. (2013): Precarizaciones salariales y resistencias sociales: ¿Hacia una renovación de la mirada sociológica desde el caso francés? En *Revista Cuadernos de Relaciones Laborales*, N°2 (31).

- Bouffartigue, P. y Busso, M. (2010): Precariedad, informalidad: una perspectiva “Norte-Sur” para pensar las dinámicas del mundo del trabajo. *VI ème congrès de l’Association Latino Américaine de Sociologie du Travail*, México.
- Bourdieu, P. (1998): *Contrafuegos. Reflexiones para servir a la resistencia contra la invasión neoliberal*. Barcelona: Editorial Anagrama.
- Bourdieu, P. (2011): *Las estrategias de la reproducción social*, Buenos Aires: Editorial Siglo XXI.
- Boyer, R. (1989): *La teoría de la Regulación: un análisis crítico*. Buenos Aires: Editorial Humanitas.
- Braverman, H. (1974): *Trabajo y Capital Monopolista. La degradación del trabajo en el siglo XX*. Introducción y Parte Uno. Buenos Aires: Editorial Nuestro Tiempo.
- Breman, J. (1976): A Dualistic Labour System? A Critique of the 'Informal Sector' Concept: I: The Informal Sector. En *Revista Economic and Political Weekly*, 48(11), 1870-1876.
- Bresser Pereira, L. (1991): La crisis de América Latina. ¿Consenso de Washington o Crisis Fiscal? En *Revista Pensamiento Iberoamericano*, (19), 13-35.
- Bresser Pereira, L. (2007): Estado y mercado en el nuevo desarrollismo. En *Revista Nueva Sociedad*, (210), 110-125.
- Burawoy, M. (1983): Between the Labor Process and the State: The Changing Face of Factory Regimes under Advanced Capitalism. En *Revista American Sociological Review*, 48 (5), 587-605.
- Burchardt, H.J. (2017): Trabajo y desigualdad: la desregulación activa del trabajo en América Latina. En Osnaide Izquierdo Quintana y Hans-Jurgen Burchardt (comps.). *Trabajo decente y Sociedad. Cuba bajo la óptica de los estudios sociolaborales*, 19-31. La Habana: Universidad de la Habana Editorial.
- Calá, C. (2018): Factores sectoriales y regionales que determinan la dinámica empresarial en los países en desarrollo: evidencia sobre las actividades manufactureras de tecnología baja, media y alta en la Argentina. En *Revista de la CEPAL*, N°124, 131-154.

- Canelo, P. (2011): Trabajo decente y PYMES: Hacia una política de fomento productivo que beneficie a los trabajadores, en *Revista Laboral Ical*, 4(12), 41-56.
- Canitrot, A. (1983): El salario real y la restricción externa de la economía. En *Revista Desarrollo Económico*, 23 (91), 423-427.
- Cantamutto, F. y Wainer, A. (2013): *Economía Política de la Convertibilidad. Disputa de intereses y cambio de régimen*. Buenos Aires: Editorial Capital Intelectual.
- Cantarella, J.E., Katz, L. y de Guzmán, G. (2008): La industria automotriz argentina: limitantes a la integración local de autocomponentes. En *Documento de trabajo N°3*, LITTEC-UNGS,
- Cardoso, F. y Faletto, E. (1969): *Dependencia y desarrollo en América Latina*. Ciudad de México: Editorial Siglo XXI.
- Carpio, J. Klein, E. y Novacovsky, I. (2000): *Informalidad y exclusión social*. Buenos Aires: FCE-SIEMPRO-OIT
- Carpio, J. y Novacovsky, I. (2000): Introducción. En Carpio, J.; Klein, E. y Novacovsky, I. (coords.) *Informalidad y exclusión social*, 11-24. Buenos Aires: FCE-SIEMPRO-OIT.
- Casanova, L. y Jiménez, M. (2015): Calidad del empleo y cumplimiento del salario mínimo en Argentina. *Serie de Documentos de Trabajo N°12*, Buenos Aires: OIT.
- Cassini, L. (2015): Reinversión de utilidades y concentración en la industria manufacturera argentina en la posconvertibilidad, En *Revista Realidad Económica*, 292, 44-63.
- Castaño, J. (2019): *Explorando el MINCyT: Estado, desarrollo y políticas de CTI entre 2008 y 2015 en Argentina*. Tesis de Maestría en Sociología Económica, Instituto de Altos Estudios Sociales, Universidad Nacional de San Martín.
- Castel, R. (2004): La inseguridad social en el estado protector, en *La inseguridad social, ¿Qué es estar protegido?* (35-52). Buenos Aires: Editorial Manantial.
- Castel, R. (1997): La nueva cuestión social en *Las metamorfosis de la cuestión social* (323-386). Buenos Aires: Editorial Paidós.

- Castillo, V. Rojo, S., Schleser, D. (2012): El impacto de las políticas laborales contracíclicas sobre el empleo asalariado registrado, en *Macroeconomía, Empleo e ingresos. Debates y políticas en Argentina frente a la crisis internacional 2008-2009*, 217-258. Buenos Aires: MTEySS-OIT.
- CEPAL (2000): Equidad, desarrollo y ciudadanía: una visión global en *Equidad, desarrollo y ciudadanía* (43-68). Santiago de Chile
- CEPAL (2010): Estado, política, fiscalidad y pactos sociales: una ecuación por construir. En Alicia Bárcena y Antonio Prado (Eds.) *La hora de la igualdad. Brechas por cerrar, caminos por abrir*, 231-254. Santiago de Chile
- Chang, H. J. (2013). Patada a la escalera: La verdadera historia del libre comercio. En *Revista Ensayos de economía*, 23(42), 27-57.
- Chena, P. (2018): La economía popular y sus relaciones determinantes. En *Revista Cuadernos*, N°53 (205-228).
- Coatz, D., Grasso, F., Kosakoff, B. (2015): La industria en el nuevo patrón macroeconómico 2002-2015: tres etapas, en *La Argentina estructural, propuestas de políticas públicas para el mediano y largo plazo*, 39-99. Buenos Aires: Editorial EDICON.
- Constantino, A. (2019): El acaparamiento de tierras en los países del Sur. Una radiografía por regiones, en Fiebre por la tierra. En Constantino, A. (comp.), *Debates sobre el land grabbing en Argentina y América Latina*, 239-282. Buenos Aires: Editorial El Colectivo.
- Coraggio, J.L. (2015): Para pensar las nuevas economías. Conceptos y experiencias en América Latina”. En Boaventura de Souza Santos y Teresa Cunha (Eds). *International Colloquium Epistemologies of the South: South-South, South-North and North-South global learnings*; (3)(71-90).
- Dalle, P. (2011): Movilidad social intergeneracional desde y al interior de la clase trabajadora en una época de transformación estructural (1960-2005). En *Revista Lavboratorio*, N°24, 111-143.
- Dalle, P. (2012): Cambios recientes en la estratificación social de Argentina (2003-2011). Inflexiones y procesos emergentes, en *Revista Argumentos*, N°14, 77-114.

- Dalle, P. (2016): *Movilidad social desde las clases populares. Un estudio sociológico en el Área Metropolitana de Buenos Aires 1960-2013*. Buenos Aires: IIGG-CLACSO-CICCUS.
- Damill, M. (2004): *Macroeconomía y políticas económicas en la Argentina: una introducción*, primera parte. Buenos Aires: CEDES.
- Delfino, A. (2012): La noción de marginalidad en la teoría social latinoamericana: surgimiento y actualidad. En *Revista Universitas Humanísticas*, N°74, 17-34.
- De La Garza Toledo, E. (2012): El Trabajo no clásico y la ampliación de los conceptos de la Sociología del Trabajo. En *Revista de Trabajo*, 8(10), 109-123.
- De La Garza Toledo, E. (2016): *Los estudios laborales en América Latina, orígenes, desarrollo y perspectivas*. Ciudad de México: Anthropos.
- De Soto, H. (1987): *El otro sendero: la revolución informal*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Diamand, M (1972): La Estructura Productiva Desequilibrada Argentina y el Tipo de Cambio. En *Revista Desarrollo Económico*, 12(45), 25-47.
- Diamand, M. (1983): *El péndulo argentino ¿Hasta cuándo?* Montevideo: CERES.
- Diana Menéndez, N. (2010): La múltiple dimensión de la precariedad laboral: El caso de la administración pública en Argentina. En *Revista Ciencias Sociales*, N°128-129, 119-136.
- Diana Menéndez, N. (2019): ¿Qué hay de nuevo, viejo? Una aproximación a los trabajos de plataformas en argentina. En *Revista Ciencias Sociales*, N°165, 45-58.
- Dorfman, A. (1992). La industrialización argentina en una sociedad en cambio. Reflexiones sobre nuestro desarrollo industrial en el dinámico contexto económico del mundo. En *Revista Realidad Económica*, N°112.
- Dossi, M. (2019): El conflicto del campo y el accionar político de la UIA: del alineamiento a la confrontación con el gobierno, en *Más allá del "campo" y las retenciones*:

apuntes sobre el conflicto por la resolución 125, 153-171. Córdoba: Editorial Universidad Nacional de Villa María.

- Dossi, M.; Balza, S.; Grasso, G. (2019): Política industrial, PyMEs y los dilemas del largo plazo: un análisis a partir del sector metalmecánico de San Martín, en *Revista H-Industria*, N° 24, 91-114.
- Duménil, G. y Lévy, D. (2005): The neoliberal (counter) revolution, en Saad Filho (ed.) *Neoliberalism. A critical reader*, 9-19. Londres: Pluto Press.
- Durand, J.P. (2011): *La cadena invisible. Flujo tenso y servidumbre voluntaria*. Ciudad de México: Editorial Fondo de Cultura Económica.
- Elbert, R. (2020): *Uniendo lo que el capital divide. Clase obrera, fragmentación y solidaridad (Buenos Aires, 2003-2011)*. Buenos Aires: Ediciones Imago Mundi.
- Escuela de Economía y Negocios, Centro de Economía Regional, UNSAM (2012): Análisis comparativo de las estructuras económicas del partido de General San Martín, provincia de Buenos Aires y República Argentina. En *Series de Documentos de Economía Regional* N° 15, 1-17. Buenos Aires.
- Etchemendy, S. (2013): La “doble alianza” gobierno-sindicatos en el kirchnerismo (2003-2012). Orígenes, evidencia y perspectivas, en *Instituciones gubernamentales y actores de la política argentina*, Acuña, C.H. (ed.). Buenos Aires: Editorial Siglo XXI.
- Etchemendy, S. y Perelman, L. (2018): Medición y explicación general de los niveles de precarización laboral vía tercerización en la Argentina, en *La tercerización laboral en Argentina*. Etchemendy, S. (coord.). Buenos Aires: Editorial Biblos.
- Evans, P. (1996): El estado como problema y como solución. En *Revista Desarrollo Económico*, 35(140), 529-562.
- Fair, H. (2008): El Plan de Convertibilidad y el sindicalismo durante la primera presidencia de Menem. En *Revista Trabajo y Sociedad*, IX (10), 1-17.

- Feldman, S. y Galín, P. (1990): Nota Introductoria, en Galín, P. y Novick, M. (Comps.), *La precarización del empleo en la Argentina*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina - CIAT/OIT – CLACSO.
- Féliz, M. (2011): ¿Neo-desarrollismo: más allá del neo-liberalismo? Desarrollo y crisis capitalista en Argentina desde los 90. En *Revista Theomai*, N° 23, 72-86
- Féliz, M. (2012): Sin clase: Neodesarrollismo y neoestructuralismo en Argentina (2002-2012). En *Revista Memoria Académica*, N°2(2), 9-43.
- Fernandez Bugna, C. y Porta, F. (2008): El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural. En *Revista Realidad Económica*, N°233, 17-48.
- Fernández Felices, D.; Guardarucci, I y Puig, J. (2016): Incidencia distributiva del sistema tributario argentino. En *Revista Estudios Económicos*, XXXIII (67), 23-45.
- Fernández Massi, M. (2015): *La heterogeneidad del empleo en la Argentina 2008-2011. Una explicación a partir de los rasgos productivos y las relaciones sectoriales*. Tesis de Maestría.
- Fields, G. (1990): Labour Market Modelling and the Urban Informal Sector: Theory and Evidence. En David Turnham, Bernard Salomé y Antoine Schwarz (Eds.), *The informal sector revisited*, 49-69. Paris: OCDE.
- Friedman, M (1962): *Capitalism and freedom*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Fuchs, M. (1994): Calificación de los recursos humanos e industrialización: el desafío argentino de los años noventa, *Documento de Trabajo N°57*, CEPAL.
- Furtado, C. (1966): *Subdesarrollo y estancamiento en América Latina*. Buenos Aires: Editorial Universitaria.
- Furtado, C. (1977): *Prefacio a una nueva economía política*, Ciudad de México: Editorial Siglo XXI.
- Furtado, C. (1983): *Breve introducción al desarrollo. Un enfoque interdisciplinario*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.

- Gaggero, J. y Rossignolo, D. (2011): Impacto del presupuesto sobre la equidad. Argentina 2010. En *Documento de trabajo N°40*, CEFID-AR.
- Gago, V. (2014): *La razón neoliberal. Economías barrocas y pragmática popular*. Buenos Aires: Editorial Tinta Limón.
- García Calavia, M. (1999): Trabajo y capital monopolista, veinticinco años después: Un texto clásico todavía vigente. En *Revista Cuadernos de Relaciones Laborales* 14, 123-144.
- Gené, M. (2019): *La rosca política. El oficio de los armadores delante y detrás de escena (o el discreto encanto del toma y daca)*. Buenos Aires: Editorial Siglo XXI.
- Gereffi, G. y Fernández-Stark, K. (2016): Global Value Chain Analysis: A Primer. *Center on Globalization, Governance and Competitiveness in the Social Science Research Institute*, Duke University.
- Gerschenkron, A. (1968): El atraso económico en la perspectiva histórica. En *Revista Investigación Económica* N°111/112 (28) (141-165).
- Giosa Zuazúa, N., Fernandez Massi, M., y Turrubiano, M. (2017): Excedentes de fuerza de trabajo y calidad del empleo asalariado en debate. Una fundamentación conceptual y una propuesta metodológica de medición. En *13° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*. Buenos Aires: ASET.
- Giosa Zuazúa, N., Fernandez Massi, M. (2020): La segmentación del trabajo en la Argentina. Un análisis de movilidad para los años de la post convertibilidad. En *Revista Realidad Económica*, 49 (333), 9-38.
- Giuliano, H. (2015): La deuda bajo la administración Kirchner. En *Revista Cuadernos de Economía Crítica*, 1 (2), 153-159.
- Goffman, I. (1975): *Estigma. La identidad deteriorada*. Madrid: Amorrortu editores.
- Gómez Sabaini, J. y Rossignolo, D. (2009): *Argentina. Análisis de la situación tributaria y propuestas de reformas impositivas destinadas a mejorar la distribución del ingreso*. Buenos Aires: OIT.

- Gorz, A. (1995): *Metamorfosis del trabajo. Búsqueda del sentido. Crítica de la razón económica*, Madrid: Editorial Sistema.
- Guilbert, M.; Lowit, N.; Creusen J. (1970): *Le Travail temporaire*. Paris: Société des Amis du ces.
- Graña, J (2013): *Salarios, calidad del empleo y distribución*. Buenos Aires: Editorial Capital Intelectual.
- Graña, J. y Kennedy, D (2010): Distribución funcional del ingreso, salario real y productividad en Argentina en perspectiva latinoamericana. Desde mediados de los setenta hasta la actualidad. En *IV Congreso de la Asociación Latinoamericana de Población*.
- Gras, C. y Cáceres, D. (2017): El acaparamiento de tierras como proceso dinámico. Las estrategias de los actores en contextos de estancamiento económico, en *Revista Población y Sociedad*, 24 (2), 163-194.
- Gras, C. y Hernández, V. (2013): Los pilares del modelo agrobusiness y sus estilos empresariales. En Gras, C. y Hernández, V. (coords), *El Agro como negocio producción, sociedad y territorios en la globalización*, 17-48, Buenos Aires: Editorial Biblos.
- Gras, C. (2019): Ruralidades fragmentadas: procesos e interrogantes a partir del caso de Argentina, en *Revista Latinoamericana de Estudios Rurales*, 4 (7), 232-258.
- Grondona, A. (2014): *Saber de la pobreza. Discursos expertos y subclases en la Argentina entre 1956 y 2006*. Buenos Aires: Ediciones del CCC.
- Hall, P. (1993): La política económica y los paradigmas políticos. En *El Gobierno de la Economía*. Madrid, España: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Harris, J. y Todaro, M. (1970): Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis. *Revista American Economic Review*, 60 (1), 126-142.
- Hart, K. (1973): Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. *Revista The Journal of Modern African Studies*, 11 (1), 61-89.
- Harvey, D. (2007): *Breve historia del Neoliberalismo*. Madrid, España: Editorial AKAL, Colección Cuestiones de Antagonismo.

- Heredia, M. y Poblete, L. (2013): La estratificación socio-laboral en un caso de globalización exitosa: La vitivinicultura mendocina (1995-2011). *Revista Mundo Agrario*, 14(27), 2-32.
- Hirschman, A. (1987): La economía política del desarrollo latinoamericano. Siete ejercicios en retrospectiva. En Revista *El trimestre económico*, 54 (216), 769-804.
- Instituto de Economía y Trabajo (ITE) (2019): *Informe de coyuntura mensual*, N°43.
- Jorrat, J.R. (1997): En la huella de los padres: Movilidad ocupacional en el Buenos Aires de 1980". En *Revista Desarrollo Económico*, N°37 (91-116).
- Jorrat, J.R. (1987): Exploraciones sobre movilidad ocupacional intergeneracional masculina en el Gran Buenos Aires. En *Revista Desarrollo Económico*, N°27 (261-278).
- Kaplan, L. (2018): Cambiemos y la construcción de una nueva institucionalidad en torno al trabajo. En *Revista Perspectivas*, N°7(4) (151-167).
- Katz, C. (2015): ¿Qué es el neodesarrollismo? Una visión crítica. Argentina y Brasil. En *Revista Serviço Social & Sociedade*, N°122, 224-249.
- Kennedy, D (2014): Producción y apropiación del valor en Argentina: el rol del deprimido salario real. En *Revista Problemas del Desarrollo*, 176 (45), 157-182.
- Kessler, G. y Espinoza, V. (2003): Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Argentina: rupturas y algunas paradojas del caso de Buenos Aires, *Serie Políticas Sociales N°66*, CEPAL.
- Kessler, G. (2011): Exclusión social y desigualdad ¿nociones útiles para pensar la estructura social argentina? En *Revista Lavboratorio*, N° 24, 4-18.
- Kulfas, M., Goldstein, E y Burgos, M. (2014): Dinámica de la producción industrial y la sustitución de importaciones. reflexiones históricas y balance del período 2003-2013, *Documento de Trabajo N° 64*, CEFID-AR.
- Lavarello, P. y Sarabia, M. (2015): La política industrial en la Argentina durante la década del 2000. En *Documento de Trabajo N°45*. Buenos Aires: CEPAL.

- Leiva, F. (2008): Toward a Critique of Latin American Neostructuralism. En *Revista Latin American Politics and Society*, 50, (4), 1-25.
- Lépore y Schleser, (2006): La heterogeneidad del cuentapropismo en la argentina actual. Una propuesta de análisis y clasificación, *Serie de Trabajo N°4*, 193-226. MTEySS.
- Lewis, A. (1954): Economic development with unlimited supplies of labour. *The Manchester School*, 22(2), 139-191.
- Lewis, A. (1979): The dual economy revisited. *The Manchester School*, 47 (3), 211-229.
- Lewkowicz, J. (2012): “Gobiernos, terminales y autopartes ¿Cómo se define la regulacion en la industria automotriz?”, en *Revista Realidad Económica*, N°266, 27-48.
- Leys, C. (1973): Interpreting African Underdevelopment: Reflections on the ILO Report on Employment, Incomes and Equality in Kenya. *African Affairs*, 72 (289), 419-429.
- Linhart, R. (1978): Procès de travail et division de la classe ouvrière. En *La Division du travail* (21-32). París, Francia: Galilée.
- Linhart, D. (2014): *¿Trabajar sin los otros?* Valencia: Editorial Universitat de Valencia.
- Luzzi, M. (2017): La financiarización de los hogares bajo el prisma de otras crisis. En *Revista Civitas*, 17, (1), 43-60.
- Luzzi, M y del Cueto, C. (2019): La estructura social en perspectiva. Transformaciones sociales en la Argentina, 1983-2013, en Luzzi, M. (Coord.) *Problemas socioeconómicos de la Argentina contemporánea Desde 1976 hasta la actualidad*, 243-268. Buenos Aires: Ediciones UNGS.
- Luzzi, M. y Wilkis, A. (2019): *El Dólar: Historia de una moneda argentina*. Buenos Aires: Editorial Crítica.
- Magaud J. (1974): Vrais et faux salariés. En *Revista Sociologie du travail*, 16(1), 1-18.

- Marín, J. C.; Murmis, M. y Nun, J. (1968): Acerca de la marginalidad en América Latina: Informe Preliminar. En *CIS Documento de Trabajo*, N°53. Centro de Investigaciones Sociales, Instituto Torcuato Di Tella.
- Marshall, A. (2006): Estructura del empleo, desempleo y orientación política: efectos sobre la afiliación sindical. En Revista *Desarrollo Económico*, 46 (182), 173-188.
- Marshall, A. (2011): Fuentes de crecimiento de la productividad del trabajo en una etapa expansiva (2003-2008): ¿Qué sugiere el análisis interindustrial? En Revista *Cuadernos del IDES* (22), 3-34.
- Marticorena, C. (2013): Los contenidos de la negociación colectiva durante la postconvertibilidad. Características e interrogantes. En *Negociación colectiva y representación sindical ¿Necesidad de cambios?*, 57-73, Buenos Aires: Friedrich Ebert Stiftung.
- Marticorena, C. (2014): *Trabajo y negociación colectiva. Los trabajadores en la industria argentina, de los noventa a la posconvertibilidad*. Buenos Aires: IMAGO MUNDI.
- Maurizio, R., y Vázquez, G. (2016): *Los impactos distributivos del salario mínimo en América Latina. Los casos de la Argentina, Brasil, Chile y Uruguay*. En Revista Internacional del Trabajo, 135 (1), 105-142.
- Méda, D. (1995): *El trabajo, un valor en peligro de extinción*. Barcelona, España: Ghedisa.
- Medina, L. (2019): De trabajadores a “costo laboral”. Las políticas laborales en la era macrista, Nazareno, Marcelo, Segura M. Soledad, Vázquez, Guillermo (eds.) *Pasaron cosas. Política y políticas públicas en el gobierno de Cambiemos*, 221-244. Córdoba: Brujas.
- Mezzera, J. (1987): Notes on Segmented Labour Markets in Urban Areas, *XIII Conferencia de la Latin American Studies Association*.
- Miguel, A. (2013): Organizaciones sindicales y estatización: una aproximación al escenario actual en Aerolíneas Argentinas, *VII Jornadas de Jóvenes Investigadores*, Instituto de Investigaciones Gino Germani.

- Miguez, P. (2015): Estado y desarrollo en la Economía Política Latinoamericana, *VIII Congreso Latinoamericano de Ciencia Política*. Asociación Latinoamericana de Ciencia Política (ALACIP), Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2007): *La informalidad en el Gran Buenos Aires. Una nueva mirada. Resultados del módulo de informalidad de la EPH*, 22-38, Buenos Aires: MTEySS, Banco Mundial, INDEC.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social y Banco Mundial (2008): Aportes a una visión de la informalidad laboral, Parte I, 23-43. Buenos Aires.
- Monza, E. (2000): La evolución de la informalidad en el área metropolitana en los años noventa. Resultados e interrogantes. En Carpio, Jorge, Emilio Klein e Irene Novacovsky (Coords.) *Informalidad y exclusión social* (83-110), Buenos Aires, Argentina: FCE-SIEMPRO-OIT.
- Morales Dominguez, E. (2008): Acumulación, trabajo y explotación asalariada en el imperialismo actual. En *Revista Economía y Desarrollo*, N°1, Vol. 143 (105-132).
- Moser, C. (1978): Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development? En *Revista World Development*, 6(9/10), 1041- 1064.
- Murillo, V. (1997): La adaptación del sindicalismo argentino a las reformas de mercado en la primera presidencia de Menem. En *Revista Desarrollo Económico*, 37(147), 419-446.
- Narodowski, P. (2008). La economía oculta como forma de ajuste en la cadena de valor. El caso de la petroquímica-plásticos. En *Revista Estudios del trabajo*, ASET, N°35 (7-35).
- Najman, M. (2015): El mercado de trabajo frente a la crisis internacional: el rol del Estado y de las empresas líderes. Análisis de los lineamientos del Programa de Recuperación Productiva –REPRO. En *Centro de Investigación en Trabajo, Distribución y Sociedad, Avances de Investigación* N°20, 1-21.

- Neffa, JC (2006): Contribución al debate sobre las políticas de empleo, en Neffa J.C. y Pérez, P. *Macroeconomía, mercado de trabajo y grupos vulnerables: desafíos para el diseño de políticas públicas*, 239-288. Buenos Aires: Centro de Estudios e Investigaciones Laborales-CEIL PIETTE.
- Neffa, JC., Maestre, A., Battistuzzi, A. y Biaffore, E. (2008): *La informalidad, la precariedad laboral y el empleo no registrado en la provincia de Buenos Aires*. Ministerio de Trabajo de la Provincia de Buenos Aires/ OIT.
- Neffa, J. C. (2009): Sector informal, precariedad, trabajo no registrado, *Noveno Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Buenos Aires*.
- Neffa, J.C., Oliveri, M.L., Persia, J., Trucco, P. (2010): La crisis de la relación salarial: naturaleza y significados de la informalidad, los trabajos/empleos precarios y no registrados, en *Empleo, desempleo y políticas de empleo*, N°1. Buenos Aires: CEIL-PIETTE.
- Nemiña, P. y Val, E. (2019): El conflicto entre la Argentina y los fondos buitres. Consecuencias sobre los procesos de reestructuración de deuda soberana. En *Revista Cuadernos de Economía Crítica*, 5(9), 45-68.
- Nochteff, H. (1994): Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina, en Azpiazu, D. y Nochteff, H. *El desarrollo ausente*, 21-122. Buenos Aires: Editorial Norma.
- North, D. (1994): Economic Performance Through Time. En *The American Economic Review*, 84(3), 359-368.
- Novick, M (2010): Trabajo y contextos en el desarrollo productivo argentino, en Del Bono, A. y Quaranta, G. (comps.) *Convivir con la incertidumbre*, 19-41. Buenos Aires: CICCUS-CEIL PIETTE-CONICET.
- Nun, J. (1969). Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal. En *Revista Latinoamericana de Sociología*, 5(2), 174-236.
- Ocampo, J. (2008): Hirschman, la sustitución de importaciones y la teoría del desarrollo. En *Revista Desarrollo y Sociedad*, 62, (41-61).
- O'Donnell, G. (1977): Estado y alianzas en la Argentina, 1956-1976. En *Revista Desarrollo Económico*, 64(16) (523-554).

- Organización Internacional del Trabajo (1972): *Employment, incomes and equality, A strategy for increasing productive employment in Kenya*, Ginebra: PREALC.
- Organización Internacional Del Trabajo (1993): Resolución sobre las estadísticas del empleo en el sector informal, Anexo II, Informe de la Conferencia, *Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo*, Ginebra.
- Organización Internacional del Trabajo (2013): La medición de la informalidad: Manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal. Centro Internacional de Formación de la OIT. Turín.
- Ortiz, R. (2007): La consolidación del poder empresario en Argentina. El sector petrolero durante la convertibilidad y ante el “nuevo modelo” post-crisis. En Forcinito, K. y Basualdo, V. (coord.) *Transformaciones recientes en la economía argentina. Tendencias y perspectivas*, 167-186. Buenos Aires: Editorial Prometeo-UNGS.
- Osorio, C.M. (2003): *Aproximaciones a la tecnología desde los enfoques CTS*. Red CTS+I, OEI, Universidad del Valle, Colombia.
- Palermo, V., Novaro, M. (1996): *Política y poder en el gobierno de Menem*. Buenos Aires: Norma.
- Palomino, H. (2008): La instalación de un nuevo régimen de empleo en la Argentina: de la precarización a la regulación. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 12(19), 121-144.
- Palomino, H. y Dalle, P. (2012): El impacto de los cambios ocupacionales en la estructura social de Argentina (2003-2011), en *Revista de Trabajo*, N°8.
- Panigo, D., Monteagudo, MP, Monzón, N. (2017): Innovación o transformaciones institucionales. La controversia del desarrollo en América Latina, X *Encuentro de Economistas de Bolivia*.
- Paugam, S. (2000): *Le salarié et la précarité. Les nouvelles formes de l'intégration pro-fessionnelle*, PUF “Le lien social” Paris.
- Paugam, S. (2012): Protección y reconocimiento. Por una sociología de los vínculos sociales. En *Revista Papeles del CEIC*, 82(2), 1-19.

- Paz, P. y Sunkel, O. (1979): *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. Madrid: Editorial Siglo XXI.
- Peña, M. (1973): *La clase dirigente argentina frente al imperialismo*. Buenos Aires: Fichas.
- Pérez, C. (2001): Cambio tecnológico y oportunidades de desarrollo como blanco móvil, *Revista de la CEPAL*, N°75.
- Pérez, P. (2019): La problemática laboral de los jóvenes en un contexto de crisis. En *I Jornadas: El Empleo de los Jóvenes en Contexto de Crisis*. Universidad Nacional de Quilmes.
- Pérez, P., Chena, P. y Barrera, F. (2011) La informalidad como estrategia del capital. Una aproximación macro, inter e intra sectorial. En, Busso, M. y Pérez, P. (coords.), *La corrosión del trabajo. Estudios sobre informalidad y precariedad laboral*, 171-202. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Pérez Almansi, B. (2019): La economía y la industria argentina en la posconvertibilidad (2002-2015). Interpretaciones en la literatura especializada. En *Revista Actualidad Económica*, N°99, 17-32.
- Pérez Almansi, B. (2022): La cadena automotriz argentina a partir de la crisis de la convertibilidad: un análisis de su evolución y sus principales problemas (2002-2019). En *Revista de la CEPAL*, N°137 (210-231).
- Pierbattisti, D. (2008): *La privatización de los cuerpos. La construcción de la proactividad neoliberal en el ámbito de las telecomunicaciones, 1991-2001*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Prometeo.
- Pinto, A. (1970): Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de la América Latina. *Revista El Trimestre Económico*. 37(145),83-100.
- Poblete, L. (2013): Deslaborización y trabajo independiente dependiente en la administración pública nacional (1995-2007), *Revista Papeles de Trabajo*, 12,102-121.
- Pok, C. (2001): *La medición del sector informal en Argentina, Taller sobre medición del sector informal en Latinoamérica*. Santiago de Chile: OIT-MEIGO.

- Pok, C. y Lorenzetti, A. (2004): Los perfiles sociales de la informalidad en Argentina, *Taller Informalidad y Género en Argentina*, Wiego (*Women in informal employment, globalizing and organizing*) y CIEPP.
- Pok, C. y Lorenzetti, A. (2007): El abordaje conceptual-metodológico de la informalidad, *Revista Lavboratorio*, 20, 5-16.
- Porta, F. y Bianco, C. (2004): Las visiones sobre el desarrollo argentino: consensos y disensos. Buenos Aires: SETCIP-REDES.
- Portantiero, J.C. y Murmis, M. (1968): *Estudio sobre los orígenes del peronismo*. Buenos Aires: Ed. Siglo XXI.
- Portes, A. (1995): En torno a la informalidad: ensayo sobre teoría y medición de la economía no regulada. D.F. México: FLACSO-Porrúa Grupo Editorial.
- Portes, A. y Benton, L. (1987): Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación. *Revista Estudios Sociológicos*, 5(13)111-137.
- Portes, A. Castells, M. y Benton, L.A. (1989): *The informal economy: Studies in advance and less developed countries*, Baltimore, USA: The John Hopkins University Press.
- Portes, A. (2000): La economía informal y sus paradojas en J. Carpio, J, E. Klein, I. Novacovsky, *Informalidad y Exclusión Social*, 25-49. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica-SIEMPRE-OIT.
- Poulantzas, N. (1972): *Poder político y clases sociales en el estado capitalista*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI.
- Poy, S. (2016): La estructura social del trabajo en el largo plazo y su evolución bajo distintos regímenes macroeconómicos. Gran Buenos Aires (1974-2014). En *VIII Jornadas de Jóvenes Investigadores*.
- Prebisch, R. (1963): *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*. México: Editorial Fondo de Cultura Económica.
- Prebisch, R. (1970): *Transformación y desarrollo. La gran tarea de América Latina*. México: Editorial Fondo de Cultura Económica.

- Prebisch, R. (1986 [1949]): El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *Revista Desarrollo Económico*, 26(103) 479-502.
- Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (1978): *Sector Informal: funcionamiento y políticas*. Santiago de Chile, Chile: PREALC.
- Pucciarelli, A. (2006): *Los años de Alfonsín ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?* Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Pucciarelli, A. (1999): “Los dilemas irresueltos en la historia reciente de la sociedad argentina”. En Alfredo Pucciarelli (ed.): *La primacía de la política. Lanusse, Perón y la Nueva Izquierda en tiempos del GAN*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Eudeba.
- Ramírez Gómez, R. (1966): ECLA, Prebisch, and the problem of Latin American development. *Studies in Comparative International Development*, 2(8), 121-132.
- Ranis, G. y Stewart, F. (1999): V-goods and the role of the Urban Informal Sector in Development. *Economic Development and Cultural Change*, 47(2), 259-288.
- Ranis, G. (2003): Is Dualism Worth Revisiting? *Center discussion paper, Economic Growth Center Yale University*.
- Roca, E y Moreno, J.M. (2000): El trabajo no registrado y la exclusión de la seguridad social, en Carpio, Jorge, Emilio Klein e Irene Novacovsky (Coords.) *Informalidad y exclusión social* (111-138), Buenos Aires, Argentina: FCE-SIEMPRO-OIT.
- Rodríguez, O. (2001): Fundamentos del estructuralismo latinoamericano. En *Revista Comercio exterior*, 51(2), 100-112.
- Rodrik, D. (2002): After Neoliberalism, What? *Alternatives to Neoliberalism Conference, New Rules for Global Finance Coalition*.
- Roig, A. (2008): El desarrollo como conflicto institucionalizado. *Revista Realidad económica*, (237), 80-92.

- Roig, A. (2017): Financiarización y derechos de los trabajadores de la economía popular. Economía popular. Los desafíos del trabajo sin patrón, *Programa Desigualdad y Democracia*, IDAES-UNSAM, 87-102.
- Sábato, J. y Schvarzer, J. (1984): Funcionamiento de la economía y poder político en la Argentina: trabas para la democracia. En Revista *Iberoamericana–Nordic Journal of Latin American and Caribbean Studies*, N°13(2).
- Sainsaulieu, I. (1991): *L'identité au travail*. Paris: Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques.
- Salim, J. y D'Angela, W. (2006): Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes. Monotributo, AFIP.
- Salvia, A. y Lindenboim J. (2015): *Hora de Balance: Proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina 2002-2014*. Buenos Aires: Editorial Eudeba.
- Salvia, A. (2015): Algunas claves para entender el subdesarrollo persistente argentino. En Lindenboim, J. y Salvia, A. (comps). *Hora de Balance: Proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina 2002-2014*, (351-371) Buenos Aires: Editorial Eudeba.
- Salvia, A. y Quartulli (2012): Movilidad socio-ocupacional en la Argentina. Un análisis desde las desigualdades sociales de origen y las desigualdades laborales de destino. En *V congreso de la Asociación Latinoamericana de Población*. Asociación Latinoamericana de Población, Montevideo.
- Salvia, A., Vera, J. y Poy, S. (2015): Cambios y continuidades en la estructura ocupacional urbana Argentina. En Lindenboim, J. y Salvia, A. (comps). *Hora de Balance: Proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina 2002-2014*, (113-174) Buenos Aires: Editorial Eudeba.
- Santarcángelo, J., (2017): Growth, employment and income distribution. En *Review of Radical Political Economy*, 49(2) 219-232.

- Santancárgelo, J. y Schorr, M. (2000): Desempleo y precariedad laboral en la Argentina durante la década de los noventa. *Revista Estudios del Trabajo*, (20)67-99.
- Sassen, S. (1997): Informalization in advanced market economies, en *Revista Issues in development, Discussion Paper*, 20.
- Schorr, M. y Castells M.J. (2012): La industria argentina de bienes de capital. Caracterización y propuestas para el desarrollo sectorial en el escenario de la posconvertibilidad, *Documento de Trabajo N°24*, 1-74. Buenos Aires: FLACSO.
- Schorr, M. y Castells, M.J. (2015): Cuando el crecimiento no es desarrollo. Algunos hechos estilizados de la dinámica industrial en la posconvertibilidad. En *Revista Cuadernos de Economía Crítica*, 2(1), 49-77.
- Schorr, M. y Ortiz, R. (2009): Evolución reciente de la industria argentina de bienes de capital. En *Revista H-Industria*, N°4-5 (3), 71-108.
- Schorr, M. (2013): *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política*. Buenos Aires: Editorial Miño y Dávila.
- Schorr, M. y Ferreira, E. (2013): La industria del cuero en la posconvertibilidad: reactivación y especialización regresiva”, en Schorr, M. (comp.) *Argentina en la posconvertibilidad: ¿Desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de Economía Política*, 187-217. Buenos Aires: Editorial Miño y Dávila.
- Schorr, M. y Ferreira, E. (2013b): “La industria textil y de indumentaria en la Argentina. informalidad y tensiones estructurales en la posconvertibilidad”, en Schorr, M. (comp.) *Argentina en la posconvertibilidad: ¿Desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de Economía Política*, 219-253. Buenos Aires: Editorial Miño y Dávila.
- Schorr, M. y Manzanelli, P. (2013): Dinámica externa de la economía argentina. Un análisis a partir de las grandes firmas, en Schorr (comp.), *Argentina en la posconvertibilidad: ¿Desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política*, 19-53. Buenos Aires: Editorial Miño y Dávila.

- Schorr, M., Wainer, A. y Gaggero, A., (2014): *Restricción eterna. El poder económico durante el kirchnerismo*. Buenos Aires: Futuro Anterior Ediciones.
- Schorr, M. (coord.) (2018): *Entre la década ganada y la década perdida. La Argentina kirchnerista. Ensayos de economía política*. Buenos Aires: Batalla de Ideas.
- Schvarzer, J. (1998): *Implantación de un modelo económico. La experiencia argentina entre 1975 y el 2000*. Buenos Aires: AZ Editora.
- Schneider, B. R. (1999): La relación entre el Estado y las empresas y sus consecuencias para el desarrollo: una revisión de la literatura reciente. En *Revista Desarrollo Económico*, 3(153) 45-75.
- Seers, D. (1967): The meaning of development. En *Communication Series N°4*, New Delhi.
- Sen, A. (1967): Surplus labour in India: A critique of Schultz's statistical test. *The Economic Journal*, 77(305), 154-161.
- Sikkink, K. y Wolfson, L. (1993): Las capacidades y la autonomía del Estado en Brasil y la Argentina: un enfoque neoinstitucionalista. En *Revista Desarrollo Económico* 32 (128), 543-574.
- Skocpol, T. (1989): El Estado regresa al primer plano: Estrategias de análisis en la investigación actual. En *Revista Zona Abierta* (50), 71-122.
- Sosa Varrotti, A. y Frederico, S. (2018): Las estrategias empresariales del agronegocio en la era de la financiarización. El caso de El Tejar. En *Revista Mundo Agrario*, 19 (41), 1-19.
- Sosa Varrotti, A. (2019): Las megaempresas del agronegocio: un estudio del modelo agrario a partir de las prácticas empresariales. En *Revista de Geografía, Estudios Socioterritoriales*. N°26, 1-15.
- Souza, P.R. (1980): *Emprego, salários, e pobreza*. Sao Paulo, Brasil: Hucitec.
- Standing, G. (2013). *El precariado. Una nueva clase social*. Barcelona: Ediciones de pasado y presente.

- Stiglitz, J. (1998): Más instrumentos y metas más amplias para el desarrollo. Hacia el consenso post-Washington. En *Revista Desarrollo Económico*, 38 (151), 691-722.
- Strada, J. (2018): El proyecto de reforma laboral de Cambiemos: la institucionalización de una nueva correlación de fuerzas. En *Revista Trabajo y Derechos Humanos*, N°4, (53-78).
- Svampa, M. y Pereyra, S. (2003): *Entre la ruta y el barrio. La experiencia de las organizaciones piqueteras*. Buenos Aires: Editorial Biblos.
- Svampa, M. (2013): Consenso de los Commodities y lenguajes de valoración en América Latina. *Revista Sociedad*, 244.
- Tarcus, H. (1992): La crisis del estado populista. Argentina 1976-1990. *Revista Realidad Económica*, 82(107), 40-67.
- Tedesco, 2000: *Educación en la sociedad del conocimiento*. Buenos Aires: Editorial Fondo de Cultura Económica.
- Thompson, E. P. (1980): *La formación histórica de la clase obrera en Inglaterra*, Madrid: Editorial Gracel.
- Tobías, M. Tagliavini, D. Orta, M (2017): El auge de las re-estatizaciones en Argentina ¿Hacia un nuevo modelo público del agua? En *Waterlat Gobacit. Water politics and management: findings from Africa, Asia, Europe and Latin America*, 2 (4), 78-119.
- Tokman, V. (2000): El sector informal posreforma económica. En Carpio, J.; Klein, E. y Novacovsky, I. (Coords.) *Informalidad y exclusión social en Informalidad y exclusión social* (65-74). Buenos Aires: FCE-SIEMPRO-OIT.
- Trajtemberg, D. (2011): Instituciones laborales y desigualdad salarial: un análisis del efecto de la ampliación de la cobertura de la negociación colectiva entre 2003-2010. En *III Congreso Anual de AEDA*.
- Trajtemberg, D. (2016): Políticas públicas laborales tras doce años de gobierno de Néstor Kirchner y Cristina Fernández. En *Fundación Friedrich Ebert Stiftung*, 17, 1-19.

- Trajtemberg, D. y Pontoni, G. (2017): Estructura, dinámica y vigencia de los convenios colectivos de trabajo sectoriales del ámbito privado (1975-2014). En *Revista Estudios del trabajo*, 54, 5-26.
- Val, E. (2019): La política de manejo de la deuda durante el canje de 2005: una estrategia novedosa para la reestructuración de pasivos soberanos. En *Revista Perspectivas de Políticas Públicas*, 9(17), 13-39.
- Vasapollo, L (2004): Trabajo precario y nuevas pobreza en la fase de la competencia global. En *Revista Laberinto*, 14-29.
- Vasapollo, L (2005): Pobreza típica y trabajo atípico. En *Revista Mientras Tanto*, N° 96, 23-45.
- Véjar, D. J. (2017). Precariedad laboral en América Latina: contribuciones a un modelo para armar. En *Revista Colombiana de Sociología*, 40(2), 27-46.
- Von Hayek, F. (1961): *Los fundamentos de la libertad*. Valencia: Unión Editorial.
- Williamson, J. (1996): *The Washington Consensus Revisited*. Washington: IIE.
- Williamson, J. (2003): Overview: An Agenda for Restarting Growth and Reform. En Kuczynski, P. y Williamson, J. (Eds.), *After the Washington Consensus: Restarting Growth and Reform in Latin America* (1-19), Washington: IIE.
- Wyczykier, G. (2007): *De la dependencia a la autogestión laboral: sobre la reconstrucción de experiencias colectivas de trabajo en la Argentina contemporánea*. Tesis de Doctorado, FLACSO Argentina.
- Zangaro, M. (2011): *Subjetividad y Trabajo. Una lectura foucaultiana del management*. Buenos Aires: Editorial Herramienta.

Fuentes estadísticas consultadas

- Banco Mundial. Datos de libre acceso:

<https://datos.bancomundial.org/>

- Clasificador de Actividades Económicas para Encuestas Sociodemográficas del Mercosur (CAES-MERCOSUR).

https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/menusuperior/eph/caes_mercosur_1.0.pdf

- Clasificador Nacional de Ocupaciones (CNO-2001):

https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/menusuperior/eph/EPHcontinua_CNO2001_reducido_09.pdf

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC)- Encuesta Permanente de Hogares (EPH). Bases usuarias:

<https://www.indec.gob.ar/indec/web/Institucional-Indec-BasesDeDatos>

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) - Encuesta Permanente de Hogares (EPH). Cambios metodológicos:

http://www.indec.gov.ar/ftp/cuadros/sociedad/anexo_informe_eph_23_08_16.pdf

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC)- Encuesta Permanente de Hogares (EPH). Medición de la pobreza y la indigencia:

https://www.indec.gob.ar/ftp/cuadros/sociedad/EPH_metodologia_22_pobreza.pdf

- Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE)- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social:

<http://www.trabajo.gob.ar/estadisticas/oede/index.asp>