



UNIVERSIDAD
NACIONAL DE
SAN MARTÍN

ibacs

INSTITUTO DE
ALTOS ESTUDIOS
SOCIALES

Tesis para optar por el título de Magíster en Sociología
Económica

*Desempeño del mercado de trabajo argentino en los sectores
Bienes y Servicios durante la posconvertibilidad (2003-2014)*

Tesista: Lic. Sonia Balza

Directora: Dra. Marina Dossi

Co-director: Dr. Damián Kennedy

Buenos Aires, Argentina

2017

Índice	
Agradecimientos	4
Resumen	6
INTRODUCCIÓN	9
1. Breve antesala del modelo económico en la posconvertibilidad	14
2. Crisis del modelo de Valorización Financiera ¿Un nuevo modelo productivo?	17
2.1 Perfil productivo en la posconvertibilidad	21
3. El impacto de la concentración y extranjerización: La profundización de la heterogeneidad productiva como rasgo central del perfil de especialización argentino	26
4. A modo de síntesis: El frágil lugar de la industria durante la posconvertibilidad	30
CAPÍTULO UNO: APUNTES CONCEPTUALES PARA LA COMPRESIÓN DEL FENÓMENO DE LA PRECARIEDAD LABORAL	32
[Primera parte: El impacto de la estructura productiva en la estructura ocupacional]	
1. La conceptualización dualista: Sector tradicional y sector moderno y sus reformulaciones posteriores.....	34
2. Caracterización del proceso trunco de formalización de la estructura ocupacional. Un debate socio-económico: Heterogeneidad Estructural	39
3. La re-estructuración productiva y el proceso de precarización del empleo	41
[Segunda parte: Las transformaciones en la sociedad salarial y su impacto sobre la precariedad en el empleo]	
1. Ruptura del binomio seguridad jurídica-dependencia económica	49
2. Empleo, derechos y políticas industriales.....	52
3. ¿Formas atípicas o nuevas configuraciones socio-laborales?	55
Precariedad laboral: Una propuesta para su delimitación conceptual	58
Anexo metodológico y fuentes de información	60
CAPÍTULO DOS: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y EL EMPLEO EN ARGENTINA. SECTOR BIENES Y SECTOR SERVICIOS ENTRE 2003 Y 2014	68
1. Introducción	68
2. Evolución de la producción y el empleo entre 2003 y 2014	70
3. Análisis de la producción y el empleo en el sector Bienes	76
3.1 Energía, Gas y Agua y Construcción	76
3.2 La industria manufacturera	81
3.2.1 Alimentos, Bebidas y Tabaco	82
3.2.2 Textiles, confección, cuero y calzado	85
a) La industria textil y de indumentaria	86
b) La industria del cuero y el calzado	87
3.2.3 Productos químicos y de la refinación de petróleo	90
3.2.4 Productos metálicos, maquinarias y equipos.....	92
a) Industria automotriz	95
b) Bienes de capital	96
3.2.5 Otras manufacturas	97
3.3 Tendencia general del empleo en el sector bienes: Desempeño positivo y dependiente del equilibrio macroeconómico	99
4. Análisis de la producción y el empleo en el sector Servicios.....	102
4.1 Comercio y Reparaciones y Hotelería y Gastronomía	103
4.2 Transporte y Almacenamiento, Correo y Comunicaciones e Intermediación financiera	106
4.3 Educación, Servicios Sociales y de Salud, Servicios empresariales, jurídicos, profesionales y de alquiler y Otros Servicios.....	111
4.4 Tendencia general del empleo en el sector Servicios: Crecimiento pausado pero sostenido	115
5. A modo de síntesis: Crecimiento general del empleo con límite estructural	117
CAPITULO TRES: ANÁLISIS DE LA DINÁMICA DE CRECIMIENTO Y SU IMPACTO EN EL EMPLEO NO REGISTRADO	120
1. Introducción	120

2. Análisis de las ramas pertenecientes a los sectores Bienes en relación al empleo no registrado	126
2.1 Formalización del empleo existente y creación de empleo registrado	128
2.1.1 Alimentos, bebidas y tabaco.....	128
2.1.2 Productos químicos y fabricación de petróleo	129
2.1.3 Productos metálicos, maquinarias y equipos.....	130
2.2 Crecimiento del empleo con precarización.....	130
2.2.1 Electricidad, agua y gas	131
2.2.2 Otras industrias manufactureras	132
2.2.3 Construcción	133
2.3 Destrucción neta de mano de obra con formalización del empleo	135
2.3.1 Textiles, confección, cuero y calzado	140
3. La calidad del empleo en el sector Bienes: Entre el rezago productivo y la concentración económica	137
4. Análisis de las ramas pertenecientes al sector Servicios en relación al empleo no registrado	139
4.1 Formalización del empleo existente y creación de empleo registrado	139
4.1.1 Servicios empresariales, profesionales, jurídicos y de alquiler	139
4.1.2 Servicios sociales y de salud	140
4.1.3 Intermediación financiera	141
4.1.4 Servicios de correo y telecomunicaciones	143
4.2 Crecimiento del empleo asalariado registrado sin formalización del empleo existente	144
4.2.1 Comercio	144
4.2.2 Hotelería y gastronomía	145
4.2.3 Transporte y almacenamiento	146
4.2.4 Enseñanza	147
5. La calidad del empleo en el sector Servicios: El empleo precario como eje dinamizador de la contratación	148
6. A modo de síntesis: ¿El descenso de la tasa de no registro implica un límite al crecimiento del empleo?	149
REFLEXIONES FINALES	155
Bibliografía	161

Agradecimientos

Al deseo de llevar algo a cabo hay que otorgarle las condiciones de posibilidad para ello. Por eso, el desarrollo de esta tesis de maestría no hubiera sido posible sin el apoyo del Estado argentino a través del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas. Agradezco a CONICET por haberme dado la chance de comenzar mis pasos en la investigación científica y académica como becaria doctoral. Sería injusto no agradecer al Dr. Martín Schorr por haber accedido a mi pedido para ser mi director de beca. Espero estar a la altura de las circunstancias, y apuesto a mejorar, en el futuro, la calidad y el contenido de mi trabajo, en pos de colaborar parcialmente en la construcción de conocimiento. Por el momento, no se trata más que de mi primer esfuerzo de investigación serio. Con humildad afirmo que investigar no tiene otro sentido para mí, que el de contribuir con algunas pequeñas herramientas para la comprensión de lo que sucede actualmente en el mundo del trabajo.

En ese sentido agradezco profundamente a la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires y a la carrera de Sociología en particular por haberme obligado a dejar en la puerta de entrada todos los preconceptos con los que llegué. Por provocar continuamente el pensamiento crítico, que desafía lo dado y establecido por el orden social.

A la Maestría en Sociología Económica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de San Martín, por brindar cursos magistrales y de excelencia para la formación de profesionales que buscan especializarse en Sociología Económica. Al Centro de Estudios Sociales de la Economía de dicho instituto, y en particular a todos los compañeros y compañeras del Programa de las Elites. Desde allí y la oficina 12 del campus en Miguelete, se formaron las primeras ideas y preguntas de este trabajo. Un agradecimiento puntual a Julia por su generosidad y por hacer que todo sea posible. A Genaro e Ignacio por ayudarme a desentrañar problemas de la economía que esta socióloga a veces no sabe cómo hacer. A Débora, Agustín y Cecilia por haberme leído y haberme mostrado que debía continuar.

A Ricardo Aronskind y su equipo de la cátedra de Economía Política Argentina (FSOC-UBA), por brindarme un espacio de trabajo docente donde poner a prueba lo aprendido y por compartir conmigo buena parte de la literatura que en esta tesis se utiliza para la conformación de los antecedentes conceptuales.

A Ana, Samantha, Javier, Pablo, Tomás y todas las personas que integran el Instituto de Pensamiento y Políticas Públicas, por la paciencia y la generosidad con que me

recibieron y por todo lo que cotidianamente me enseñan. No se imaginan lo importante que se ha vuelto este espacio para mí.

Sin lugar a dudas, muchas gracias a la Dra. Marina Dossi y al Dr. Damián Kennedy por aceptarme como su tesista y dirigir esta tesis. Se trata de dos excelentes personas, con Marina tuve el enorme gusto de trabajar previamente y de Damián tengo un excelente recuerdo porque hace muchos años fue mi profesor en el CBC. Las vueltas de la vida nos volvieron a cruzar. Tal vez la formalidad no me permite expresar el gran cariño que les tengo, pero sin dudas comprobé que la labor de un director es una tarea abnegada, minuciosa y cansadora. Ambos me aceptaron sin condiciones. Los, por momentos, esfuerzos titánicos desarrollados fueron colectivos. Las omisiones, límites y errores del trabajo final, son individuales.

Milagrosamente cuento con amigas a las que llevo en mi corazón y espero sepan que en mi tienen franqueza, lealtad y un férreo compañerismo. Clara ha sido la piedra angular de este trabajo, tal vez sin saberlo, gracias a su candidez y su inalterable confianza en mí. A Eva por la profunda escucha. A Fefa por la palabra precisa. A Dolores, Diana, Paula, María José, Laura y Lucas, a todas, por la amistad incondicional, los momentos compartidos, el humor y la ternura. Por acompañarme a cada paso de la vida. Gracias.

Pero es en particular a mis padres a quienes agradezco, por haberme brindado la capacidad de desarrollar ideas, de formularme preguntas y de exigirme mejorar aquellas. A María Alejandra, mi mamá, por su incansable inquietud, que de muchas maneras me inculcó la determinación de que no hay nada en el mundo que no pueda lograr, no sin muchísimo esfuerzo. Que en esta vida no hay regalos sino actos desinteresados, porque quien sabe dar, sabe recibir. A mi papá, Miguel Ángel, por su mirada dulce, por recibirme y acompañarme en momentos críticos, con una templanza que no reconozco en nadie más. Por el amor por la poesía, que siempre será aquella amiga que no da consejos y nos salva todos los días, siempre que nosotros queramos.

A mi hermana Nerina, por su sonrisa sincera y sus dulces manos que me toman desde que soy muy chiquita.

A Gonzalo, por la música y el mar. En definitiva, por el encuentro.

Sean, todas las personas que fueron nombradas, que mi memoria es inquebrantable y que cuentan conmigo porque yo conté con ustedes.

RESUMEN

Esta Tesis tiene como objetivo principal *Analizar el desempeño del mercado de trabajo argentino en los sectores bienes y servicios durante 2003-2014*. Las preguntas que guían nuestro trabajo podrían ser formuladas de la siguiente manera: ¿Cómo se desempeñaron los sectores de Bienes y Servicios durante el período 2003-2014 en relación al empleo?, ¿Cómo y de qué manera se produjo el crecimiento del empleo? El mismo ¿implicó una reducción de la precariedad laboral? ¿Lograron las distintas ramas de actividad aumentar su plantel de trabajadores y reducir los niveles de no registración laboral heredados del período anterior?

Sobre la base del procesamiento de datos cuantitativos (EPH-INDEC y SIPA-OEDE), se otorgó al estudio de la dinámica del empleo una perspectiva cualitativa. Se busca desarrollar y perfeccionar una conceptualización propia acerca del vínculo entre crecimiento económico y precariedad.

La perspectiva teórica adoptada es histórico-estructuralista, otorgándole centralidad al concepto de Heterogeneidad Estructural y a los estudios sobre las transformaciones al interior de la sociedad salarial. El relevamiento bibliográfico se realizó en dos ejes: el primero acerca de las características del modelo económico en la posconvertibilidad; mercado interno, políticas macroeconómicas y funcionamiento de la industria. El segundo, sobre características del mercado de trabajo y las condiciones de posibilidad y límites a la formalización del empleo industrial. Causas y efectos de la precariedad laboral.

El relevamiento y procesamiento de las fuentes estadísticas se realizó en tres ejes. El primero aborda las características de las ramas pertenecientes a los sectores bienes y servicios (a excepción del empleo agrario, doméstico y público) en términos de crecimiento, contribución y participación. El segundo, explora el desempeño del mercado de trabajo en estos sectores en relación al empleo registrado y no registrado. El tercero indaga los efectos sobre el empleo de la política macroeconómica e industrial desarrollada a nivel nacional.

La presente tesis se inscribe dentro de la tradición de estudios que busca otorgarles una mirada sociológica a los procesos económicos, y por tanto se encuentra atravesada por la sociología económica, la economía política y la historia económica. Al mismo tiempo, como nos interesa conocer la dinámica del empleo en los sectores mencionados, nuestra intención es introducirnos, en el largo plazo, en el análisis de la política industrial argentina. Por lo tanto, también atendemos con mucha importancia las investigaciones sobre relaciones laborales, mercado de trabajo y organización industrial.

Nuestra inquietud, en última instancia, se vincula con una concepción de desarrollo pensada como articulación entre crecimiento general de la economía, potenciación de las fuerzas productivas, reducción de las heterogeneidades vinculadas con el acceso a mejores condiciones de vida y, en ese sentido, capacidad genuina de absorción de empleo en general y de formalización del mismo, es decir, de creación de empleo de *calidad*.

Por último, es de interés aclarar que el uso del sustantivo “trabajador”, “asalariado” u “ocupado” de ninguna manera excluye a las mujeres que componen buena parte de esta categoría laboral. Por los límites que impone la lengua castellana, preferimos no agregar la terminación del género femenino cada vez que utilizamos dichos términos, pero nos resulta fundamental realizar esta aclaración.

Palabras claves: Sectores Bienes y Servicios, Precariedad laboral, Heterogeneidad estructural, Crecimiento de la producción y del empleo.

ABSTRACT

This thesis aims to *analyze the performance of Argentinian labor market in the sectors of goods and services during 2003-2014*. Guiding questions of our work could be formulated as follows: How did these sectors perform during the period 2003-2014 in relation to employment? How and in what way did employment growth occur? Did it imply a reduction of job insecurity? Did the different branches of activity increase their number of workers and reduce the levels of non-registration inherited from the previous period?

Based on quantitative data processing (EPH-INDEC and SIPA-OEDE), a qualitative perspective was given to the study of employment dynamics. It seeks to develop and refine its own conceptualization about the link between economic growth and precariousness.

The theoretical perspective adopted is historical-structuralist, giving centrality to Structural Heterogeneity concept and studies on the transformations within the wage society. The bibliographic gathering phase was carried out in two axes: the first about the characteristics of the economic model in postconvertibility; Internal market, macroeconomic policies and the functioning of industry. The second, on characteristics of the labor market, possibilities and limits to the formalization of industrial employment. Causes and effects of precarious work.

Statistical sources processing was carried out in three axes. The first deals with the characteristics of the branches of goods and services sectors (with the exception of agricultural, domestic and public employment) in terms of growth, contribution and participation. The second one explores the performance of labor market in these sectors in relation to registered and unregistered employment. The third investigates the effects on employment of macroeconomic and industrial policy developed at the national level.

Present thesis is part of the tradition of studies that seeks to give them a sociological look at economic processes, and is therefore crossed by economic sociology, political economy and economic history. At the same time, as we are interested in understand the dynamics of employment in the mentioned sectors, our intention is to introduce ourselves, in the long term, into the analysis of Argentinian industrial policy. Therefore, we also pay close attention to research on industrial relations, labor market and industrial organization.

Our concern is ultimately connected to a conception of development conceived as an articulation between general economic growth, enhancement of productive forces, reduction of heterogeneities linked to access to better living conditions and, in that sense, genuine absorption of employment in general and its formalization, meaning employment.

Key words: Goods and Services sectors, job insecurity, structural heterogeneity, production and employment growth.

INTRODUCCIÓN

El área temática en la cual se inscribe la presente tesis son los estudios sobre la dinámica del empleo en la Argentina entre 2003 y 2014. Nuestro universo de estudio contempla a los asalariados ocupados registrados y no registrados que pertenecen a las ramas propias de los sectores Bienes y Servicios, según el Clasificador de Actividades Socioeconómicas para Encuestas del MERCOSUR (CAES-MERCOSUR y CAES-MERCOSUR 1.0¹), excluyendo al sector público, al empleo doméstico y a los sectores agropecuario y minero. La razón principal de esta exclusión se debe a un desajuste entre la información relevada por nuestras fuentes de datos. Por un lado, si la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) releva empleo doméstico y empleo público, no lo hace para el sector agrario y minero por ser un relevamiento urbano y no rural. A la inversa, los datos que proporciona el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE), extraídos del Sistema Integral Provisional Argentino (SIPA), contemplan al sector rural pero no al sector público ni al empleo doméstico².

El objetivo general de la tesis es analizar el desempeño de los sectores de Bienes y Servicios -urbano, sin empleo doméstico ni empleo público- en relación al empleo asalariado durante la etapa 2003-2014. Durante estos años, en nuestro país, el proceso de recomposición productiva y reindustrialización limitada tuvo como correlato directo el aumento de la demanda de mano de obra. Más específicamente, se pusieron en pie nuevamente una cantidad de establecimientos productivos que se insertaron de manera dependiente en las distintas cadenas de valor. En la medida en que estos establecimientos lograron reactivarse y comenzaron a crecer, se volvieron dinámicos en la contratación de mano de obra, sobre la base, en principio, de salarios fuertemente retrasados (Beccaria, et.al., 2009; Damill y Frenkel, 2006; Graña, 2013; Graña y Kennedy, 2005; Kennedy, 2014; Lindemboim, 2008).

Sin embargo, la estructura económica argentina habría demostrado un límite en la capacidad de absorción de empleo registrado durante el período bajo estudio, lo cual limita las posibilidades de continuar reduciendo los niveles de precariedad laboral.

¹ El CAES-MERCOSUR estuvo vigente hasta el 4to trimestre de 2010, mientras que el CAES-MERCOSUR 1.0 entró en vigencia el primer trimestre de 2011 hasta nuestros días.

² Advertimos que OEDE comenzó a relevar información sobre empleo en Servicio Doméstico a partir del año 2016.

Durante esta etapa, se combinaron momentos virtuosos del ciclo económico con momentos de contracción que afectaron sensiblemente la estructura ocupacional.

La expansión del mercado interno durante el período bajo estudio fue condición necesaria pero no suficiente para combatir la precariedad laboral. De acuerdo con algunos autores, el factor que mejor explicaría las actuales características de la estructura ocupacional radica en el problema de la heterogeneidad estructural y su consecuente segmentación del sistema productivo y por tanto del mercado de trabajo. El concepto de heterogeneidad estructural remite a la coexistencia de sectores, ramas o actividades con productividad del trabajo alta junto a otras actividades donde dado el rezago tecnológico, la productividad es baja (Prebisch, 1949, 1970; Pinto, 1976, Salvia, 2012, Salvia et. al., 2015).

Las empresas líderes son aquellas que pueden aumentar su dotación de capital, invertir en el desarrollo de nuevos productos o procesos de producción y lograr una ventaja de costos considerable. Las empresas más grandes -es decir con una importante escala de producción- tienen acceso diferencial al crédito. Éste es un mecanismo clave para lo anterior, porque a mayores montos, menores tasas de interés. En cambio, las firmas "rezagadas" son aquellas que presentan un retraso productivo respecto de las líderes. No es que no continúen produciendo, pero enfrentan dificultades para obtener las ganancias necesarias para poder reinvertir y batallar a las líderes. No tienen el mismo acceso crediticio que las otras (Graña, 2013:17).

Finalmente, cabe señalar que los problemas productivos a nivel país impactan directamente sobre la estructura laboral, dado que la clase trabajadora no puede escapar de trabajar en empresas de baja competitividad y, por lo tanto, en precarias condiciones laborales. Entonces si un conjunto de empresas de un país se encuentra rezagada, colectivamente los empresarios deteriorarán las condiciones de empleo, con el consecuente poder de reducir los salarios para mantenerse en producción (Graña, 2013).

A su vez, el perfil de especialización, es decir las características del sistema productivo local, se basa en grandes compañías transnacionales capital-intensivas que giran en torno a mercados externos. Estas firmas cuentan con importantes necesidades de consumir insumos importados, lo que produce sostenidos déficits en la balanza comercial, como es el caso del complejo automotriz. En ese sentido, *heterogeneidad estructural* es un concepto explicativo de los límites a la formalización del empleo en tanto y en cuanto aquellas ramas de actividad que mejor desempeño laboral presentan (en términos de registración laboral) son las referidas capital-intensivas que menos han contribuido al

aumento del empleo en general (Santancárgelo y Perrone, 2013). Por lo tanto, la formalización del empleo ha quedado a merced de aquellos sectores que menos mano de obra demandan y que en última instancia son independientes de los movimientos del mercado interno por su inserción internacional. A la inversa, aquellos sectores que sí contribuyeron en la generación de nuevos puestos de trabajo son los que mayores niveles de no registración laboral demuestran y son los que operan y dinamizan el mercado interno. A su vez, la heterogeneidad estructural no solamente se define por los sectores de actividad que contribuyen a la creación de empleo, sino también por el tamaño de los establecimientos que nutren dichos sectores, es decir, las grandes empresas por un lado (capital-intensivas) y las pequeñas y medianas (trabajo-intensivas) por el otro, con niveles de productividad relativamente menores que las primeras.

A partir de este enfoque seleccionado, el supuesto que guía nuestro trabajo es que el límite a la formalización del empleo se encuentra vinculado con la dualidad de la matriz productiva, característica que se deriva del perfil de especialización argentino, basado fuertemente en una profunda y estructural heterogeneidad.

*

Si bien nuestro período bajo estudio se ubica en la llamada *posconvertibilidad*, y por lo tanto el desarrollo económico de esta etapa es nuestro marco de referencia, sería errado no realizar, aunque sea, una breve mención a la etapa precedente. Por la tradición de pensamiento a la que abogamos, sostenida en los estudios sobre economía política argentina, sociología económica e historia económica, denominaremos a dicha etapa “valorización financiera”³ (Azpiazu y Basualdo, 2009) y la ubicaremos en el período que va desde la última dictadura cívico-militar-corporativa (Nápoli, et.al., 2014) hasta la crisis orgánica de 2001 (Gramsci, 2009). Concretamente, esta introducción versará sobre los legados más visibles de la experiencia neoliberal y su crítica descomposición, para luego

³ 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).

describir y analizar las principales características de la posconvertibilidad en términos de desempeño económico e industrial.

La justificación de nuestro trabajo se sostiene en la importancia que habría tenido el proceso de industrialización limitada, en tanto logró, por un lado, vigorizar la demanda de nuevo empleo y por el otro, permitió que las empresas pequeñas y medianas pudieran desarrollarse, aunque sin demostrar grandes avances en términos de escala y crecimiento de las firmas. El interés por estudiar la dinámica del empleo asalariado de los sectores Bienes y Servicios se debe al intenso descenso del desempleo que se dio entre 2003 y 2014 y en la relativa importancia de los cambios que ocurrieron al interior del mercado de trabajo en relación al empleo registrado y no registrado, con respecto a los años noventa.

Si bien existe una prolífica literatura sobre las características del mercado de trabajo durante la posconvertibilidad, existiría un espacio de vacancia en el análisis detallado y condensado en un único documento, acerca de la dinámica del empleo en todas las ramas de actividad que componen los sectores de Bienes y Servicios. Más aun, para que dicho análisis no quedara reducido a una mera descripción de crecimiento/destrucción del empleo, hemos relacionado a la misma con el valor bruto de producción (VBP) de cada actividad económica estudiada. A su vez, como nuestro interés final se encuentra vinculado al campo de la precariedad laboral hemos desarrollado un esquema conceptual que permite identificar el comportamiento de las ramas en relación al crecimiento y a la precariedad.

Por lo tanto, la tesis se articula de la siguiente manera. En esta introducción describiremos y analizaremos sintéticamente las principales características de la posconvertibilidad en términos de su desempeño económico e industrial. En el capítulo uno introduciremos los debates conceptuales sobre mercado de trabajo, estructura productiva y los desafíos planteados hacia la formalización del empleo. En este capítulo el lector encontrará los fundamentos teóricos sobre los que descansa la tesis, por eso mismo expondremos las definiciones conceptuales pertinentes y sus debates teóricos. Asimismo, se expone nuestro posicionamiento al respecto y la propuesta de abordaje para el estudio del mercado de trabajo en los sectores productores de Bienes y Servicios.

El capítulo dos versará en torno al análisis del mercado de trabajo en las ramas de actividad que componen dichos sectores. Para eso, describiremos y analizaremos la dinámica de absorción del empleo en términos de crecimiento, contribución y participación. Dicho análisis será contextualizado por los niveles de producción de dichas

actividades y tendremos en cuenta los datos de Valor Bruto de Producción (VBP) proporcionados por las Cuentas Nacionales de INDEC.

En el capítulo tres describiremos y analizaremos el desempeño de ambos sectores en la evolución del empleo registrado y no registrado a lo largo del período bajo estudio. Veremos el impacto diferencial que el crecimiento del empleo tuvo sobre ambos conjuntos de trabajadores y cómo las distintas ramas de actividad no presentan comportamientos homogéneos. Mientras que algunas han logrado reducir considerablemente la tasa de no registro, aunque en detrimento de nueva creación de empleo, otras mantuvieron los mismos niveles e incluso crecieron, pero sobre la base de empleo precario. Para profundizar este análisis, hemos desarrollado una conceptualización acerca del empleo por ramas.

Aquí se pondrá de manifiesto de qué manera la heterogeneidad estructural es un concepto explicativo de los límites a la formalización del empleo en tanto y en cuanto aquellas ramas de actividad que mejor desempeño laboral presentan (en términos de registración laboral) son las mismas que menos han contribuido al aumento del empleo en general. A su vez, y no casualmente, se trata de actividades capital-intensivas, antes que trabajo-intensivas. Por lo tanto, la formalización del empleo habría quedado en manos de aquellos sectores que menos mano de obra demandan. A la inversa, aquellos sectores que sí contribuyeron en la generación de nuevos puestos de trabajo serían los que mayores niveles de no registración laboral demuestran. Hacia el final encontraremos las conclusiones. Se expondrán, a partir del análisis previo y de las preguntas-problema planteadas, los principales hallazgos que dan respuesta y arrojan luz sobre esta importante temática para comprender la evolución y dinámica del mercado de trabajo en un período de crecimiento.

Esta tesis tiene como intención última incorporarse al debate acerca de la formalización del empleo en Argentina, sus causas, sus límites y sus efectos.

1. Breve antesala del modelo económico en la posconvertibilidad

Es inagotable la producción científica local acerca del carácter transformador que asumió la dictadura cívico-militar de 1976 y que logró trastocar tanto las bases económicas, sociales y políticas de la sociedad argentina. Hasta ese momento, el comportamiento económico estuvo dado por la producción industrial como eje fundamental de la dinámica de crecimiento (Azpiazu et. al., 2004; Basualdo, 2001; Basualdo, 2010). El proceso de transformación capitalista a nivel global, que se inicia hacia mediados de la década del setenta, posibilitó la profunda irrupción del neoliberalismo en la región y en Argentina más específicamente. Este escenario complejo reconfiguró la actividad económica en general.

Siguiendo a Canitrot, (1979), Muller (2000) y Schvarzer (1998), los principales legados de la última dictadura en materia socio-económica han sido:

- a) Una nueva dinámica en la acumulación de capital caracterizada por la desindustrialización como eje de la reestructuración.
- b) Cambios estructurales en el perfil productivo-industrial asociados a una inserción pasiva y subordinada en el mercado mundial.
- c) Una nueva fisonomía del bloque dominante con eje en la centralización del capital y un ciclo de acumulación y reproducción ampliada crecientemente diversificado y transnacionalizado, con efectos sobre la capacidad de veto, tanto de los grupos económicos como de los acreedores externos.
- d) Régimen de alta inflación, brecha fiscal y brecha externa, es decir cambios cualitativos en relación al modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI).
- e) Contenido regresivo y heterogéneo de la reestructuración económica
- f) Genocidio y desindustrialización como dos aspectos necesarios para la transformación del modo de producción económico, social y cultural en Argentina.

En la actualidad el entramado industrial adquiere una configuración y lógica interna signada por una enorme heterogeneidad empresarial a lo largo de la trama productiva, en donde se observan núcleos concentrados que conjugan empleo registrado, altos salarios y alta rentabilidad, articulados con sectores de muy baja registración laboral y fiscal, bajos salarios y baja rentabilidad (Barrera y Storti, 2009; Harvey, 2007; Narodowski, 2008; Durand, 2011).

El fin de la dictadura encuentra a la Argentina con un alto nivel de concentración de capital, inestabilidad, estancamiento, endeudamiento masivo, redistribución regresiva del ingreso y pérdida de poder del Estado (Canitrot, 1979; Muller, 2000; Schvarzer, 1998). De acuerdo con Basualdo (2011), luego del proceso hiperinflacionario de 1989 pudieron darse las condiciones para la consolidación del nuevo régimen de acumulación de capital de corte netamente neoliberal.

La experiencia del neoliberalismo en Argentina tuvo su momento de máxima expresión en la última década del siglo XX. En el plano económico se implementó una caja de conversión (convertibilidad), con apertura externa de la economía y desregulación interna de los mercados. El sostenimiento del plan de convertibilidad requería del ingreso de divisas para hacer frente a la demanda derivada de la compra de insumos y bienes finales importados, la remisión de utilidades de las grandes compañías transnacionales y el pago de la deuda externa. El financiamiento se obtuvo de la venta de las empresas públicas⁴ y en la medida que esta fuente de financiamiento se agotó se privilegió el acceso al crédito a través de los organismos multilaterales de crédito. Esta fuente de financiamiento⁵ llegaba al país con fuertes condicionalidades económicas que se traducían en la implementación de planes de ajuste (reducción del gasto público), menor autonomía del Estado en las decisiones de política económica y traslado al sector privado de las tareas atinentes y propias de la gestión pública (por ejemplo, se destaca la privatización del sistema de jubilaciones).

En el plano político y social, los planes de ajuste implementados repercutieron en crecientes niveles de desocupación, precarización y pobreza. Más precisamente y de acuerdo con Vitelli (2001), la apertura comercial permitió la estabilidad de precios a costa del proceso desindustrializador, sin solución de continuidad hasta la estrepitosa salida de la convertibilidad en enero de 2002. De esta manera, la apertura comercial y los niveles de desempleo fueron los factores esenciales que facultaron la estabilidad de precios internos durante los años noventa. Dicho de otro modo, el plan de convertibilidad fomentó la desocupación, vía proceso desindustrializador, siendo ésta una de sus premisas básicas.

⁴ El proceso de privatizaciones tuvo varias etapas y afectó principalmente a las siguientes ramas de actividad: telefonía, energía, agua, transportes, entre las más destacables. Para un estudio más pormenorizado consultar: Basualdo, 2003, Bocco y Repetto, 1991; Gerchunoff y Castro, 1992; Schvarzer, 1990.

⁵ Los entes financieros más importantes fueron FMI, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, Club de París. Para más información Nemiña (2007).

En ese sentido, el deterioro de las condiciones de vida de la clase trabajadora fue la consecuencia de la reestructuración económico-social de la década de 1990. Los reflejos más inmediatos son los altos niveles de desocupación, una creciente precarización de las condiciones laborales de la mano de obra ocupada, observable en el aumento del subempleo y el sobre-empleo no remunerado, en la caída de las remuneraciones reales, en la pérdida por parte del trabajador de un conjunto considerable de prestaciones sociales tradicionalmente asociadas al pago salarial, en el incremento en la extensión e intensidad de la jornada de trabajo, entre otras (Arceo et. al., 2008; Beccaria et. al., 2005; Campione y Gambina, 2002; Lindemboin y Salvia, 2015; Neffa y Boyer, 2004; Santarcángelo y Schorr, 2000).

Hacia fines de 2001, en el plano político y social, el empeoramiento de las condiciones sociales de una gran mayoría de la población terminó por deslegitimar al gobierno elegido democráticamente a través del voto, dado que el régimen neoliberal no garantizaba la atención de los excluidos porque los planes de ajuste repercutían en crecientes niveles de desocupación, precarización y pobreza. En el plano económico se hicieron evidentes los límites impuestos para la continuidad del plan de convertibilidad⁶, porque quedó plasmada la necesidad del gobierno de recurrir cada vez en mayor medida a la necesidad de financiamiento para sostener todas las fuentes de demanda de divisas.

La crítica salida de la crisis de 2001 implicó el derrumbe del salario real de los trabajadores. En este contexto, se subsumió a una parte muy importante de la población económicamente activa en el desempleo, cuya tasa se ubicó por encima del 20%, y a la mitad de los asalariados en empleos no registrados. La megadevaluación de enero de 2002 fue el corolario de una tendencia que profundizó la desigualdad en la captación de la riqueza producida por el conjunto de la sociedad durante el período 1976-2001, profundizada exponencialmente por la crisis de la deuda externa de 1982, el proceso hiperinflacionario de 1989-1990, las políticas de privatización, flexibilización laboral, ajuste estructural y desmantelamiento del tejido productivo durante toda la década de los noventa y el estallido social y del régimen de convertibilidad en 2001-2002 (Kennedy, 2014; MTEySS, 2008).

⁶Como señalan Cantamutto y Wainer (2013), las contradicciones inherentes en las exigencias populares de la crisis de 2001 no nos permiten generalizar acerca de los reclamos por “el fin de la convertibilidad”. Sólo queremos señalar que los estallidos del 19 y 20 de diciembre de 2001 y la devaluación de 2002 son hitos históricos que modificaron el rumbo de la Argentina hasta nuestros días.

2. Crisis del modelo de Valorización Financiera ¿Un nuevo modelo productivo?

La devaluación posterior a la crisis del año 2001 implicó una modificación radical de la estructura de precios relativos de la economía, de los salarios y del tipo de cambio, profundizando aún más la desigual distribución de la riqueza del conjunto social. A raíz de la crisis y producto de lo anterior, se generó un intenso deterioro del salario real (Azpiazu y Basualdo, 2009; Azpiazu y Schorr, 2010; CENDA, 2010; Damill y Frenkel, 2009; Fernández Bugna y Porta, 2008). Sobre esta base, desde el año 2003, la economía comenzó a manifestar cambios en algunas tendencias. Se recuperaron los instrumentos de política económica, fortaleciendo a partir de 2003 la demanda interna, la inversión y la productividad. El contexto internacional resulta favorable: "se adoptó una política cambiaria de flotación administrada y la implementación de retenciones y algunos subsidios cruzados en materia de energía, contemplando las diferencias sectoriales de productividad e ingreso real" (Coatz, et., al., 2016:41). La implementación del nuevo tipo de cambio (real, competitivo y estable -TCRCE) favoreció a la industria manufacturera, cuya recomposición sucedió al compás del resto de la economía, evidenciando una expansión de la actividad y un incremento en la productividad (CENDA, 2010; Damill y Frenkel, 2009; Tavosnanska, 2010).

El nuevo esquema macroeconómico implementado a partir de 2002, favoreció la producción de bienes transables en detrimento del sector servicios y el sector financiero -los grandes ganadores del ciclo de la convertibilidad- pero bajo estricto control cambiario lo que forzó a los exportadores a liquidar en el mercado local buena parte de las divisas generadas por el comercio internacional y se limitó la salida de fondos por cuenta capital. Mediante las retenciones e impuestos a la exportación el fisco captó una parte del efecto favorable de la devaluación sobre los ingresos de los productores de bienes transables, contribuyendo gradualmente a la recomposición del equilibrio fiscal. También se atenuó el impacto sobre los precios internos y por ende sobre las remuneraciones reales (Damill y Frenkel, 2006:116, Coatz et.al., 2016).

La rápida recuperación vivida a partir del segundo semestre de 2002, se debió principalmente al comercio exterior. Por el canal de las exportaciones, mediante la captación de una parte de las divisas generadas gracias a los mecanismos descritos y por las importaciones, dado que la demanda empezó a ser abastecida por bienes producidos

localmente⁷. Luego de una corta etapa inicial los componentes de la demanda interna fueron la fuente del dinamismo económico, particularmente la inversión y el consumo privado (Damill y Frenkel, 2006: 116). El congelamiento de las tarifas públicas, la elevadísima tasa de desempleo (que mantuvo contenidos los salarios nominales del sector privado) y los controles cambiarios hicieron posible un rápido descenso de las tasas inflacionarias desde la segunda mitad del 2002 (Damill y Frenkel, 2006: 116). Sobre esta batería de mecanismos se asentó el nuevo modelo económico. Puntualmente, el cambio de los precios relativos fue la máxima condición de posibilidad para la generación de ganancias extraordinarias en los sectores exportadores (bienes agroindustriales). De este modo, se produjo una modificación en las rentabilidades sectoriales orientándose hacia la producción de bienes.

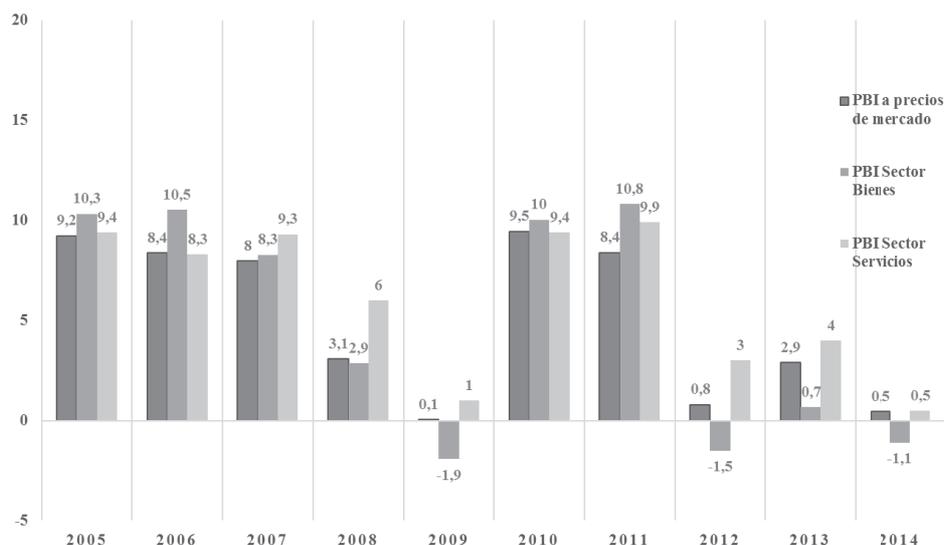
Como corolario de lo anterior, se registró un sostenido crecimiento del producto bruto interno (PBI), descendió la tasa de desocupación, se produjo una paulatina mejora del salario, tuvo lugar la reactivación de algunas ramas orientadas al mercado interno, dando lugar a un acotado proceso de industrialización sustitutiva⁸ (CENDA, 2010; Azpiazu y Schorr, 2010:9, 25-27; Kulfas, et.al., 2014; Schorr, 2013). En el sector público se registraron superávits, así como crecimiento en los niveles de gasto y prestaciones sociales (CENDA, 2010: 11).

El gráfico N°1 muestra la evolución del PBI total y por sectores, entre 2005-2014. Fue tan intenso el proceso de recuperación de la industria y la construcción, a manos del nuevo diseño macroeconómico, que el PBI del sector Bienes creció por encima del total, en varios momentos del período. El año 2009 se caracterizó por una importante caída en la producción de bienes y servicios que impactará sobre el mercado de trabajo, marcando un cambio en la etapa 2004-2014.

⁷ Según los autores, todos los componentes del gasto interno continuaron contrayéndose (consumo privado, consumo público, inversión), es decir que no fue el gasto interno lo que detuvo la declinación del nivel de actividad, sino el comercio exterior como factor que actuó expansivamente (Damill y Frenkel, 2006).

⁸ En palabras de Azpiazu y Schorr: “en la posconvertibilidad se experimentó en la Argentina un proceso de reindustrialización acotada cuantitativa y cualitativamente, que se asoció a la expansión, a ritmos muy disímiles, de casi todas las actividades que integran el entramado manufacturero, con crecientes niveles de inserción en los mercados internacionales (...). Sin embargo, no puede soslayarse el hecho de que teniendo como sustentos básicos al “dólar alto” y la relativamente barata fuerza de trabajo (dado que casi no hubo políticas activas de fomento a las actividades fabriles), no se verificó un cambio estructural en la industria doméstica, es decir, no se avanzó en la redefinición del perfil de especialización productiva resultante de largos años de políticas neoliberales” (Azpiazu y Schorr, 2010:9).

Gráfico N°1: Argentina. Evolución del PBI total, Sector Bienes y Servicios, 2005-2014. Variaciones interanuales, en porcentajes



Fuente: Elaboración propia en base a Dirección de Cuentas Nacionales - INDEC (2015). Queda excluido el sector primario, sector público y servicios doméstico.

Específicamente, los primeros años se caracterizaron por la recuperación y expansión de la actividad económica. Con el panorama heredado de fuerte depresión de la economía, aumentó la producción interna por la vía de dos canales. El primero, menos significativo para la generación de puestos de trabajo, provino del aumento de las ventas orientadas al mercado externo (algunas manufacturas de origen agropecuario y minerales y metales preciosos). El segundo canal, se generó en el incipiente repunte del mercado interno a medida que la política de ingreso empezaba a rendir sus frutos y se lograba estabilizar las variables macroeconómicas centrales. Este segundo canal brindó un impulso a las actividades económicas de la industria y la construcción, principalmente dedicadas a la producción orientada al mercado interno.

En relación al impacto devaluatorio sobre el poder adquisitivo, reiteramos que la devaluación del 2002 implicó una pérdida muy significativa del salario real. A partir de los cambios macroeconómicos producidos, que impulsaron la expansión de la economía, la brecha entre las remuneraciones de los trabajadores no registrados *vis à vis* los registrados, empezó a acortarse. Esto se debió más por la lenta y paulatina recuperación del salario de los trabajadores registrados, que por un ritmo de crecimiento vigoroso de los salarios a la que los trabajadores no registrados habrían acompañado. Por otro lado, desde el punto de vista de la productividad laboral, la misma no sólo no cayó con la fuerza con que lo hizo el salario real, sino que a su vez se registró una fuerte recomposición, sostenimiento y estabilidad en sus niveles (Graña, 2013; Kennedy, 2014; Santancárgelo

y Perrone, 2013). En relación a esto último, los salarios, más allá de las paulatinas mejoras registradas, no perciben la misma estabilidad. Como señalan Santancárgelo y Perrone (2013):

A diferencia de lo señalado para el nivel salarial, la productividad registra solo un leve descenso en el año 2002, exhibiendo luego una tendencia fuertemente alcista durante todo el período, finalizando en 2011 con valores que son 30% superiores a los registrados en el año 2001. Contrariamente, el nivel del costo salarial se contrae a casi la mitad de su valor en el año 2002, y luego se recupera gradualmente a lo largo del período, aunque hacia el año 2011 se sitúa prácticamente en los mismos valores que tenía en el año 2001 (Santancárgelo y Perrone, 2013: 58).

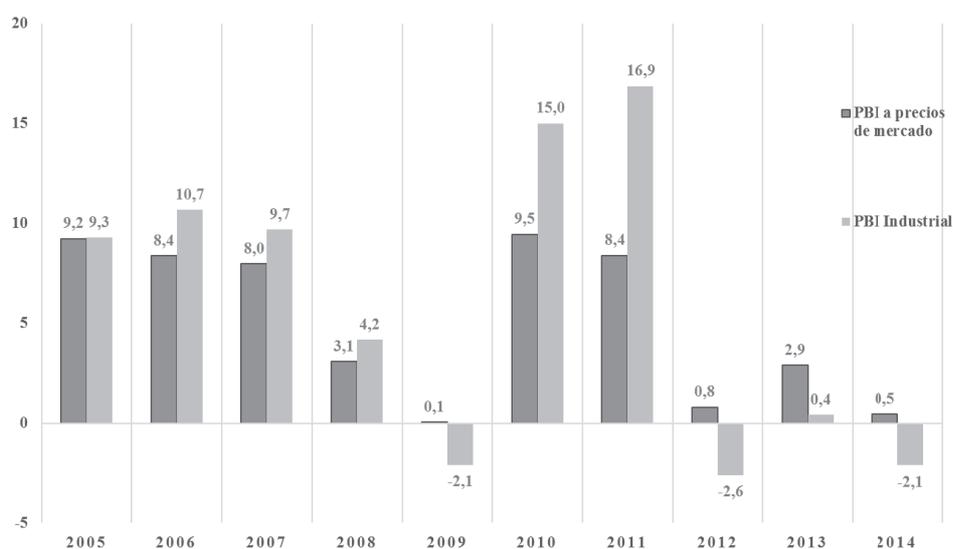
En cuanto a los progresos en los indicadores sociales, económicos y de empleo, se registraron mejoras en las condiciones de vida de los trabajadores respecto al periodo anterior (Beccaria et al; 2005: 236), más aún si no perdemos de vista el proceso de largo plazo en donde el deterioro de las condiciones de vida de la clase trabajadora fueron la consecuencia de la reestructuración económico-social de la década de 1990.

2.1 Perfil productivo en la posconvertibilidad

Algunos datos son elocuentes de la nueva gravitación que tiene la industria en la economía argentina. Producto de la recomposición industrial, entre 2003 y 2011 se incrementaron en 15 mil el número de empresas activas, pasando de 45 mil a un total de 60 mil industrias operativas. El sector manufacturero empleó formalmente a más de 1.3 millones de trabajadores distribuidos a lo largo de todas las ramas de la industria, y su base exportadora industrial es la más elevada de la que se tenga registro, con 6 mil empresas vendiendo al exterior (Balestra y Drucaroff, 2015: 25).

Al respecto cabe señalar que, durante la posconvertibilidad, Argentina ha experimentado una tendencia en relación a la participación del PBI industrial sobre el PBI total, opuesta al resto de la región. Mientras que para el conjunto de América Latina y el Caribe y para Brasil, la participación del PBI industrial ha disminuido a lo largo del período, en Argentina se ha incrementado (Sosa, 2014). En el Gráfico N°2 se observa la variación interanual del PBI industrial para el período 2005-2014. Puntualmente, el año 2009 registra una caída del -5.1% en relación al año anterior, con una excelente recomposición durante 2010 y 2011 que no se sostiene dado que en 2012 la producción industrial se desploma, junto con el total, y no consigue recomponerse.

Gráfico N°2: Argentina. Evolución del PBI total y del PBI Industrial, 2005-2014.
Variaciones interanuales, en porcentajes

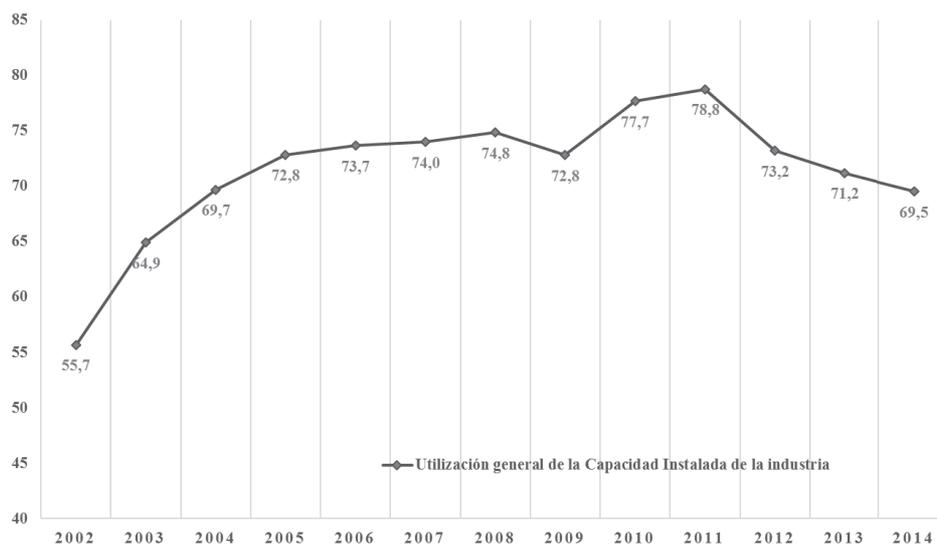


Fuente: Elaboración propia en base a Dirección de Cuentas Nacionales - INDEC (2015).

Si bien -como señala CENDA (2010)- el período 2003-2007 se caracteriza por su vigoroso crecimiento, la recuperación industrial que tuvo lugar se debió, en gran medida,

a una elevada capacidad ociosa productiva fabril y a la implementación de un tipo de cambio real competitivo y estable (TCRCE). Como podemos ver en el Gráfico N°3, la utilización de la capacidad instalada de la industria aumentó cerca de 14 puntos porcentuales entre puntas (2002-2014), pero el aumento más importante se produjo entre la salida de la convertibilidad y el año 2007 (19,1 puntos). Podemos apreciar que el grado de utilización de la capacidad de producción fue creciendo hasta llegar a 73% en 2005, nivel en el que queda estable hasta 2010, mientras la producción industrial siguió creciendo. La explicación a este fenómeno reside en la ampliación de la capacidad de producción. Según Burgos (2011) la mismo se estimó a nivel agregado en torno a 6%-7% entre 2005 y 2007, y se redujo a 3%-4% en los años 2008-2010. Como vemos, 2011 es el año de mayor utilización de la capacidad de producción local (cerca del 79%), lo que exige un nuevo proceso de inversiones y ampliación de la capacidad de producción luego de la recuperación post-recesión (Burgos, 2011).

Gráfico N°3. Argentina. Utilización de la Capacidad Instalada de la industria, 2002-2014. Dato total. En porcentajes



Fuente: Dirección de Cuentas Nacionales - INDEC (2015).

Efectivamente, según Coatz, et.al. (2016) a partir de 2008 comienza una etapa en donde se observa la necesidad de inversión productiva a gran escala para satisfacer la demanda propia de un modelo de desarrollo. Nos referimos específicamente a contar con instrumentos de financiamiento para satisfacer la demanda energética y para infraestructura. A su vez, el crecimiento acelerado de las importaciones comenzó a ser parte de la agenda. De acuerdo con Gaggero et. al. (2014) y Wainer (2011) lo que vuelve

a manifestarse es la reaparición de la restricción externa. Así, las limitaciones de la matriz productiva responden a las pocas transformaciones estructurales realizadas en el período (Coatz, et. al.; 2016; Schorr y Wainer, 2013; Wainer, 2011). En estos años, el crecimiento hizo relucir los temas estructurales pendientes, como la escasez de crédito a largo plazo para la inversión productiva y las limitaciones en la infraestructura, a pesar del fuerte aumento de la obra pública. No obstante, las ecuaciones de rentabilidad del sector transable, que habían iniciado una tendencia declinante, seguían siendo solventes debido a que la devaluación de 2002 había permitido recomponer un elevado margen de ganancia. Pero la dinámica de la producción y de las importaciones ya dejaba entrever la necesidad de fortalecer la competitividad sistémica de las empresas con políticas industriales específicas (Coatz, et. al.; 2016: 64-65).

Si bien es innegable la recuperación y crecimiento de la industria manufacturera, autores como Azpiazu y Schorr (2010) relativizan dicha posición en la medida que sostienen que en los años sucesivos de la posconvertibilidad los rubros de procesamiento de recursos naturales y *commodities* agroindustriales se afianzaron como plataformas industriales orientadas hacia los mercados externos. En ese sentido, el proceso de industrialización 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; CENDA, 2010).

Porta y Bianco (2004), sintetizan las causas estructurales para comprender los rasgos constitutivos del desarrollo argentino:

- a) Característica primordial de nuestra estructura productiva desequilibrada: los elementos más dinámicos de la economía son los enclaves con escasa capacidad de encadenamiento productivo.
- b) A eso debemos sumarle los serios déficits de competitividad, tanto a nivel de firmas y sectores como de naturaleza sistémica que califican el tipo de inserción internacional de la economía y minimizan sus efectos benéficos potenciales.
- c) Una macroeconomía frágil, muy vulnerable a los shocks externos y responsable de una elevada incertidumbre estructural que alienta la vocación cortoplacista y conservadora de los agentes económicos.

- d) 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- se volvió herramienta para reducir dicho ciclo mediante la inyección de capitales. Pero a cambio, volvió endémico el problema de los desequilibrios externos. Los movimientos del capital financiero pasaron a ser un determinante clave del ciclo económico. La restricción de tipo financiero⁹ se manifiesta en la crisis en la balanza de pagos en los momentos de exacerbamiento de la restricción comercial. El Estado y los agentes económicos privados, encuentran dificultades para acceder a financiamiento internacional. Por eso 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 espiral de endeudamiento y de la intensificación de la fuga de capitales.

En los años examinados, la principal política hacia el sector manufacturero ha sido el sostenimiento de la moneda nacional devaluada, bajo el esquema macroeconómico de tipo de cambio alto y competitivo en ausencia de una estrategia de desarrollo productivo en general, ni industrial en particular (Azpiazu y Schorr, 2010: 230). Más específicamente, y como herencia del segundo lustro de la década de 1990, se estructuraron las fases ensamblaje y comercialización de productos importados (Kulfas et. al. 2014).

Dos características son fundamentales para comprender la dinámica y composición de la industria manufacturera local. Una es su dualidad estructural. Por un lado, se encuentran las empresas pequeñas y medianas protegidas por el tipo de cambio alto, pero con un crecimiento acotado. Dichas industrias están volcadas al mercado interno y tiene casi nulo acceso al mercado internacional. En contraposición, se encuentran las industrias altamente concentradas que se han visto favorecidas, gran parte del período, gracias a dos situaciones. Por un lado, se han beneficiado con el nuevo esquema cambiario y por lo tanto percibieron una mejora en sus precios relativos en el interior del sector, lo que les permitió captar un diferencial de excedente considerable. Y por otro lado porque los

⁹ Más allá de los orígenes, la restricción de tipo comercial incapacita 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.

precios de los insumos importados no sufrieron, durante la etapa 2003-2007, una significativa gravitación. Algunos de estos rubros concentrados son elaboradores de cervezas, maquinaria agrícola, cemento y cal, siderurgia, aluminio primario, aceites y grasas vegetales. Los últimos tres son importantes oligopolios locales con decisiva capacidad en la fijación de precios en el ámbito doméstico (Azpiazu y Schorr, 2010: 232).

La otra característica determinante es la atomización de la oferta local. Las mayores contribuciones al PBI industrial fueron dadas por las agroindustrias (que incluye el cuero y la marroquinería), la plataforma automotriz (favorecida por regímenes de privilegio pero con altos costos económicos como tener un sostenido déficit comercial en el sector) y las productoras de *commodities* que son la siderurgia, el aluminio primario, la química básica y el cemento. 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). 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).

Estos rasgos descriptos van en línea con el supuesto teórico que sostiene nuestra Tesis, que propone pensar los límites a la formalización del empleo sobre la base de la heterogeneidad estructural dada por la existencia de sectores divergentes no sólo en sus expectativas económicas sino también en sus formas de ampliación de capital.

3. El impacto de la concentración y extranjerización: la profundización de la heterogeneidad productiva como rasgo central del perfil de especialización argentino

A este estado de situación descripto durante el período bajo estudio, debe agregarse la tendencia hacia la concentración heredada del periodo 1976-2001¹⁰, la cual se vio fuertemente desarrollada durante la década de 1990, y profundizada en la década de 2000 debido a la elevada penetración de las firmas extranjeras en la elite empresaria local y dentro del sector manufacturero (Manzanelli y Schorr, 2013).

De acuerdo con Graña (2013), existen determinantes estructurales para el desarrollo. Las empresas se encuentran condicionadas fundamentalmente por su estructura de costos, que termina por diferenciarlas entre líderes y rezagadas. 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 los costos sucede a través del aumento de la productividad laboral¹¹, que puede darse al menos por dos vías: incorporando maquinaria moderna y/o reorganizando el proceso de trabajo para acelerar los tiempos de la producción (Graña, 2013:15).

La teoría económica industrial sostiene que las firmas extranjeras suelen radicarse en las formas de mercado oligopólicas (Labini, 1966; en Manzanelli y Schorr, 2013). En el caso argentino esto sucede mediante un doble proceso retroalimentado. El aumento de la concentración económica en general en la industria manufacturera y el acelerado proceso de extranjerización en ese creciente poder económico industrial. Luego del intenso proceso de extranjerización sucedido en la década de 1990, durante la posconvertibilidad se consolidó el predominio transnacional de la industria argentina, con cuatro puntos

¹⁰En la década de 1990 se asistió a una creciente orientación exportadora de buena parte de las compañías líderes, aumentando su participación en las exportaciones manufacturera. En la posconvertibilidad dichos capitales se consolidaron como sólidas plataformas de exportación afianzando aún más el peso hegemónico de la cúpula en el total de las ventas fabriles. Por último, el fortalecimiento del predominio económico del capital extranjero en una cúpula empresaria que aumentó su presencia en el conjunto del sector, se vinculó estrechamente con la desnacionalización de importantes firmas locales de las ramas fabriles preponderantes (Manzanelli y Schorr, 2013).

¹¹ 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).

marcadamente estructurales a tener en consideración (Manzanelli y Schorr, 2013) que a su vez son el contenido explicativo que permite la heterogeneidad estructural.

En primer lugar, las grandes compañías transnacionales son relativamente poco generadoras de empleo por unidad producida, ya que son capital-intensivas. En su interior se manifiesta una distribución funcional del ingreso sumamente regresiva.

En segundo término, la mayoría de estas compañías gira entorno 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. Por otro lado, los desequilibrios en el sector externo que se manifestaron entre 2010-2014 han sido financiados por las divisas aportadas por un puñado de grandes empresas y grupos económicos que se desempeñan mayoritariamente en actividades caracterizadas por un bajo o nulo grado de aporte a bienes con alto valor agregado (Manzanelli y Schorr, 2013). 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).

Al tener en el plano interno un grado débil de articulación e integración productiva y tecnológica, se afianza el carácter trunco de la estructura manufacturera, con impactos directos en la consolidación de un mercado de trabajo fragmentado, con niveles de no registración laboral altos.

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 (hasta 2010) por elevados márgenes de ganancia y la ampliación de la demanda local e internacional, 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 elite empresaria local inserta dentro del sector manufacturero (Basualdo, 2011; Schorr, 2013). La gravitación de las firmas extranjeras en la producción industrial en la posconvertibilidad se ubica en el 27,6% para el año 2010. No sólo son

más altos que en el promedio de los años noventa (16,6%), sino también que los registrados en 2002 (26,7%) (Manzanelli y Schorr, 2013: 60).

Por último, cinco sectores protagonizaron la actividad fabril durante el periodo 2003-2014. Todos ellos en participaciones crecientes respecto de los niveles promedio de los años noventa. Esas ramas son: industrialización de recursos naturales (esencialmente agropecuarios, aunque también 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 et.al., 2011; Azpiazu y Schorr, 2010; Basualdo, 2011; Manzanelli y Schorr, 2013). En síntesis, luego del intenso proceso de extranjerización y concentración sucedido en la década de 1990, en la posconvertibilidad se consolidó el predominio transnacional de la industria argentina.

De acuerdo con Gutiérrez (2013), los modelos de desarrollo en América latina, y en particular en Argentina, han sido muchas veces contradictorios con los verdaderos intereses nacionales. Se han basado, fundamentalmente sobre la división internacional del trabajo impuesta por la revolución industrial, dejando a los países de nuestro continente en el lugar de la periferia económica, comercial y financiera de los países centrales. La resultante de esta organización internacional, vigente hasta nuestros días, es la configuración de modelos de desarrollo de tipo agro-industriales exportadores, altamente dependientes en lo comercial y financiero.

La inserción periférica en el concierto económico mundial, condiciona al mercado de trabajo desde varios ángulos, principalmente porque deja un excedente de fuerza laboral sin posibilidades de inserción, debido a que el sector privado no logra absorber la totalidad de la mano de obra disponible. Esto fomenta un límite salarial y de acceso a los derechos laborales sobre el cual se estructura la distribución del ingreso total. El excedente de fuerza de trabajo va a desarrollar actividades no organizadas de modo capitalista para la subsistencia y nada garantiza que la renta así obtenida sea adecuada para la misma (Giosa Zuazua, 2005:7).

La dinámica del empleo está determinada por la dinámica de la acumulación capitalista y los excedentes de fuerza de trabajo son generados por las características de este patrón de crecimiento. La desprotección legal de los trabajadores es una consecuencia más de su organización precaria (Giosa Zuazua, 2005: 10).

En ese sentido, los asalariados informales recurren actividades compensatorias con respecto a su estado de ocupación. La proliferación de formas de ocupación precarias se volvió estructural, o al menos constante y los empleos refugio (sea como asalariados en malas condiciones o cuentapropistas) se presentan cotidianamente (Monza, 2000:84).

4. A modo de síntesis: El frágil lugar de la industria durante la posconvertibilidad

Dado lo expuesto previamente, sostenemos que la política industrial del período 2003-2014 careció de una planificación centralizada por el Estado y, en su lugar, se apoyó sobre el esquema macroeconómico impulsado por el contexto externo y por el tipo de cambio alto, lo cual colocó a la industria en un lugar de fragilidad ya que quedó expuesta a cambios que no controla. Asimismo, le fue otorgada una determinante capacidad de veto a sectores muy dependientes del tipo de cambio y del mercado mundial, que a su vez son indiferentes a las conductas de la demanda interna, con lo cual no encuentran en el salario un factor de dinamización sino un costo empresario, y debido a ello presionan continuamente sobre los precios generando inflación y produciendo devaluaciones del peso escalonadamente (Azpiazu y Schorr, 2010; Azpiazu et.al., 2011; Manzanelli y Schorr, 2013; Schorr et.al., 2014).

En los años noventa se asistió a un doble proceso que perdura hasta nuestros días. Por un lado, se produce una creciente orientación exportadora de buena parte de las compañías líderes, aumentando su participación en las exportaciones manufactureras (Manzanelli y Schorr, 2013). Por el otro, se produce un achicamiento en el total de las firmas locales en dicha participación¹². Como sostiene Basualdo (2011) se genera una descomunal caída de la incidencia de los grupos económicos en las ventas de la cúpula empresaria.

Durante los años 1995-2001 se reduce significativamente la participación del total de las firmas. Entre estos años los grupos económicos que conformaban la cúpula de 200 empresas -por su mayor facturación- se redujo en un 35%, pasando de 60 a 39 empresas, a su vez que su participación en las ventas y en las utilidades netas también experimentaron una fuerte caída (Gaggero, 2011:3). Según este autor existen en la literatura sobre grupos económicos, dos explicaciones divergentes acerca de las causas del retroceso o retirada de los grupos.

Desde el punto de vista de Basualdo (2006-2011), Arceo y Basualdo (1999) y Kulfas (2001) los grupos económicos resignaron el liderazgo que ejercían en la economía real, el cual es asumido por las subsidiarias del capital extranjero que forman parte de la cúpula

¹² En el mismo sentido, se produce una fuerte centralización del capital. El fortalecimiento del predominio económico del capital extranjero en una cúpula empresaria que aumentó su presencia en el conjunto del sector, se vinculó estrechamente con la desnacionalización de importantes firmas locales de las ramas fabriles preponderantes (Manzanelli y Schorr, 2013).

empresaria (Basualdo, 2011:129-130). La extranjerización se origina fundamentalmente en las ventas voluntarias originadas en una lógica rentística (Gaggero, 2011: 4). La segunda propuesta explicativa, en cambio, pone el énfasis en el carácter “forzado” de dicha retirada. Según Arrigoni (2005), Burachik (2010) y FIEL (2002) el repliegue de los grupos se debió fundamentalmente a la imposibilidad de competir con los gigantes multinacionales (Gaggero, 2011: 4).

La posconvertibilidad afianza una situación que se empieza a gestar en los años noventa. La plataforma exportadora sostenida en los cinco sectores previamente mencionados, se consolida como importante generadora de divisas vía comercio exterior y a favor de la constelación de recursos naturales, volcando proporciones enormes de producción en el mercado externo. La posconvertibilidad, amén del cambio drástico en los precios relativos, profundiza una situación de excepcionalidad en la buena captación diferencial del excedente dado el tipo de cambio alto. Sumado a esto, hasta la crisis de 2008, se perciben precios internacionales de *commodities* muy elevados (Manzanelli y Schorr, 2013).

De acuerdo con un conjunto de autores, la posconvertibilidad se ha caracterizado por la ausencia de cambio estructural en el perfil de especialización productivo-industrial, su consecuente reproducción en la forma de inserción del país en la división internacional del trabajo y su rezago histórico a la producción de bienes de capital y el estancamiento productivo del sector en términos agregados. Estas características redundan en la profundización de la heterogeneidad productiva como rasgo central del perfil de especialización argentino (Amico, 2010; Azpiazu et.al.,2011; Chudnovsky et.al., 2003; Grigera y Eskenazi, 2013; Kosacoff, 2007).

CAPÍTULO UNO: APUNTES CONCEPTUALES PARA LA COMPRENSIÓN DEL FENÓMENO DE LA PRECARIEDAD LABORAL

Este capítulo tiene como propósito dar cuenta de las principales corrientes teóricas sobre las que se nutre esta Tesis. Presentaremos dos grandes enfoques conceptuales que a su vez contienen líneas internas, contradicciones y críticas. Algunas de ellas serán expuestas, mientras que otras habrán tenido que ser dejadas de lado, ya que la literatura acerca del tema “informalidad y precariedad laboral” es tan extenso como imposible de abordar exhaustivamente. Lo que ha sido dejado de lado, no significa en absoluto una falta de interés o reconocimiento, sino que supera los alcances y propósitos propuestos que busca centrarse en algunos aspectos específicos de esa vasta temática.

El primer enfoque aborda el problema en cuestión desde la perspectiva socio-económica acerca de los sectores formal e informal. Es decir, se trata de las corrientes de pensamiento que plantean el problema de la degradación de las condiciones de trabajo a partir de las características de las estructuras. Aún más, de cómo la estructura productiva impacta sobre la ocupacional.

A partir de allí, la atención se coloca sobre un concepto central en este trabajo que es la heterogeneidad estructural y el problema de la estructura productiva desequilibrada. Desde este punto de vista será pensado el problema de los sectores de actividad y su vínculo con la fuerza de trabajo. A lo largo de los capítulos que siguen dicha trama teórica es la que ayuda a interpretar los datos que se exponen (Beccaria, 2007; Benton, Castells y Portes; 1989; Brenan, 1976; Chang, 2003; Diamand, 1983; Fernández Massi, 2015; Hart, 1973; Leys, 1973; Nochteff, 1994; OIT-PREALC, 1972; Pinto, 1976; Poy et.al., 2015; Prebisch, 1949 y 1958; Salvia, 2012; Sassen, 1997).

No obstante, presentamos otro enfoque o matriz teórica que problematiza la misma cuestión, pero desde el punto de vista de los cambios al interior de la sociedad salarial y cómo la pérdida o vulneración de derechos impacta directamente sobre la construcción de la subjetividad de los asalariados. Este impacto tendrá efectos sobre el conjunto social, sea pensado en términos de clases sociales o de estructura social (Abal Medina, 2014; Basualdo y Morales, 2014; Battistini, 2004; Bauman, 2005; Colombo et. al., 2015; Del Bono, 2010; Diana Menéndez, 2010; Durand, 2011; Giosa Zuazua, 2005; Graña, 2013; Harvey, 2004; Kennedy, 2015; Kessler y De Virgilio, 2010; Monza, 2000; Neffa, 2010; Poblete, 2013; Palomino y Dalle, 2012; Panigo et. al., 2010; Pierbattisti, 2008).

Ambos paradigmas teóricos tienen raíces distintas y valoran elementos diferentes del mismo objeto de estudio. Pero tienen en común que todos admiten un quiebre en la organización social y económica mundial a partir de los años setenta del siglo XX.

Entonces, desarrollaremos este capítulo en dos apartados. El primero incluye los debates teóricos acerca del sector formal/informal y la presencia de la heterogeneidad estructural. El segundo aborda el mismo problema, es decir, el deterioro de las condiciones laborales, desde el punto de vista de las transformaciones de la sociedad salarial en Argentina como consecuencia de los cambios estructurales vividos a partir de la década mencionada.

Primera parte: El impacto de la estructura productiva en la estructura ocupacional

1. La conceptualización dualista: Sector tradicional y sector moderno y sus reformulaciones posteriores

Existe en la literatura sobre el tema, un conjunto de equivalencias dicotómicas utilizadas casi indistintamente por muchos autores. Las dicotomías suelen ser sobre el sector moderno/tradicional, capitalista/de subsistencia, urbano/rural y formal/informal (Fernandez Massi, 2015). Las economías tradicionales serían parte del ámbito rural, con niveles de salario de subsistencia (y con tasas de productividad marginal cercanas a cero) que responderían a un cuadro de sector más amplio denominado informal. El problema de las lógicas duales suele ser que invisibilizan la realidad de buena parte de la población que pertenece a estas economías.

Como afirma Fernandez Massi (2015) sólo una parte de la población urbana se encuentra ocupada en el sector moderno, pero los vínculos entre ambos sectores se manifiestan por las necesidades de la propia acumulación capitalista. Lo que convierte a cualquier lógica dual es un campo de heterogeneidades, en este caso productivas y ocupacionales. En ese sentido, el término “sector informal urbano” (Hart, 1973; OIT, 1972) intentó problematizar los debates académicos que no vinculaban a estos sectores. De todos modos, las distintas reformulaciones del modelo dual, en tanto relocalización de los trabajadores entre los sectores y sus implicancias sobre los niveles salariales vigentes en cada uno, advierten relaciones que evolucionarían hacia una integración benigna entre ambos sectores que terminaría por hacer desaparecer al sector informal (Fernández Massi, 2015).

El modelo dual nace a partir de la preocupación teórica acerca de las estructuras socioeconómicas de los países subdesarrollados. Estos análisis surgen a mediados de los años cincuenta, en Europa y Estados Unidos. Efectivamente, a partir de un trabajo publicado por Lewis en 1954, el autor propone un esquema interpretativo para economías que luego serán denominadas “periféricas” (Prebisch, 1958). Lewis identifica dos sectores, el tradicional, que comprende al trabajo en la agricultura familiar, los empleos ocasionales, los pequeños comerciantes y el servicio doméstico; y otro, moderno, que es el ámbito de la empresa capitalista (Fernández Massi, 2015: 23). El correlato de pertenecer a un sector o a otro son las formas de contratación desiguales y el nivel de salario percibido.

Lewis (1954) señala que en el sector tradicional los trabajadores perciben un ingreso de subsistencia, menor al que ofrece el sector moderno por la misma cantidad y calidad de trabajo, pero mayor a su aporte marginal a la producción. Esta afirmación sobre la productividad marginal de ambos sectores, despertó controversias que giran en torno a la forma en la cual se determina el salario en uno y otro sector (Fernandez Massi, 2015).

El origen de la categoría Sector Informal Urbano remite a los trabajos pioneros de Hart en 1973 sobre este fenómeno en el continente africano, específicamente en Ghana. Brevemente, señala que los trabajadores informales se encuentran sumidos en la pobreza pero que no sólo no están excluidos del sistema productivo, sino que son una pieza clave de su desarrollo, dado que el carácter informal no está asociado al sujeto, sino a un rol, ya que un mismo trabajador puede desplegar estrategias de empleo asalariado y autoempleo. A su vez gran parte de la producción de bienes y servicios del sector informal es vendida fuera del mismo, de allí que Hart concluye que no solo son una estrategia de ingresos individuales, sino también actividades que aportan al producto total de la economía (Fernández Massi, 2015: 38).

La heterogeneidad en los ingresos y en las modalidades de contratación al interior de los dos sectores da la pauta de que la pobreza no es parte de las franjas exteriores al sistema productivo, sino que se encuentran integradas al mismo (Hart 1973, citado en Pok y Lorenzetti, 2007). Por otro lado, para la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) la informalidad es propia del funcionamiento capitalista de los países periféricos. En los estudios iniciales, entendían informalidad como empleos/sector refugio o empleos autogenerados.

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, 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 (OIT-PREALC, 1972). 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 propietarios y muchas veces no

es posible distinguir los gastos que van al hogar de los que van al emprendimiento (Bertranou y Maurizio, 2011).

La OIT propuso desarrollar un criterio de medición que se basa en la combinación de categorías ocupacionales, es decir, que tienen en cuenta distintos grupos de ocupación que se definen según la calificación del puesto y el tamaño del establecimiento. Así, de manera analítica, se pueden identificar dos grandes componentes de la informalidad laboral. Por un lado, las unidades familiares integradas por los trabajadores por cuenta propia y, por otro, las microempresas compuestas por empleadores y asalariados en establecimientos de menos de 5 ocupados. De todos modos, con el paso de los años, el crecimiento exponencial de este fenómeno y nuevas investigaciones llevadas a cabo, la OIT demostró avances en la categorización acerca del sector informal (Pok y Lorenzetti, 2007), concediendo que la posibilidad de inserción informal es, en algún punto, independiente de las características del sector, es decir, la informalidad laboral no es exclusiva del sector informal.

Autores como Fields (1990) y Ranis y Stewart (1999) plantean tres escenarios posibles respecto a la relación entre el sector formal e informal: el primero podría ser un escenario optimista dada la existencia de un sector informal pero modernizador, que, por su crecimiento, al calor de los procesos de tecnificación productiva, terminaría por absorber al sector tradicional y, en una fase posterior serían integrados al sector formal. En el segundo, el sector formal es oligopólico y genera pocas relaciones de subcontratación, pero, aun así, al representar una alternativa de bajo costo, ambos subsectores del sector informal (tradicional y modernizador) persisten. El tercer escenario, directamente pesimista, sería que, si se produce un estancamiento tanto del sector formal como del sector informal modernizador, esto conduciría inevitablemente a un crecimiento del sector informal tradicional.

Aquí sostenemos que las estructuras productivas son las que configuran las estructuras ocupacionales pero dichos procesos no son de ningún modo lineales ni se repiten -como los modelos económicos desearían- de manera idéntica en todos los países, principalmente porque sus estructuras productivas son desiguales y dicha desigualdad genera un predominio de actividades económicas concentradas en algunos países, con procesos productivos definidos por quienes comandan la cadena de valor a escala mundial. No casualmente las actividades económicas que generan mayor valor agregado son las que definen los procesos productivos y se encuentran localizadas en estos países, denominados generalmente países centrales o desarrollados. Por lo tanto, y de acuerdo

con Fernández Massi (2015), el problema mayor que encontramos en el análisis expuesto es que se basan en una lógica de evolución en donde la mera existencia de un vínculo productivo entre el sector formal y el subsector informal modernizador, garantizaría el crecimiento y dinamismo del sector moderno y esto eventualmente haría desaparecer el dualismo y la heterogeneidad.

En síntesis, tanto en las primeras versiones del modelo dual (Lewis, 1954 y 1979; Sen, 1967; Shultz, 1964), 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/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 esos trabajadores hasta tanto encuentren un empleo en las actividades modernas (Fernandez Massi, 2015: 29) que, por la propia forma de acumulación, su dinamismo y capacidad de crecimiento, generará los suficientes puestos de trabajo necesarios para absorber a los trabajadores del primer sector. De los desarrollos sobre el análisis dualista y el Sector Informal Urbano propuesto por la OIT como ámbito institucional, surgieron corrientes críticas como la perspectiva neo-marxista, el pensamiento histórico-estructuralista, y la mirada liberal.

En relación a esta última, el principal referente de los estudios sobre el sector informal desde una **perspectiva liberal**, ha sido De Soto. El autor, en 1987 publica un trabajo que trastoca el esquema clásico acerca de los sectores formal e informal. En su definición, 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.

En cuanto al **aporte neo-marxista**, el debate durante los años setentas y ochentas se vio enriquecido con los avances de esta corriente. Los primeros cuestionamientos al enfoque de la OIT fueron expuestos por Leys (1973) y Brenan (1976). La principal crítica se vincula con que la informalidad en las relaciones asalariadas va más allá del sector, formal o informal. El supuesto del que parte este enfoque es que el atraso del sector informal es un prerrequisito para el progreso del sector formal, y el eje central de la crítica neo-marxista es que la OIT no explicita el marco de dependencia y subordinación en que está inmerso el vínculo entre el sector formal e informal. Por su propia tradición de pensamiento, los autores ratifican el carácter integral del sistema económico, rechazando

las miradas dicotómicas y prestando particular atención a la articulación entre distintos fragmentos del mismo.

Durante los años ochenta, Benton, Castells y Portes (1989) hicieron su aporte al debate dentro de la **tradición histórico-estructuralista**, en fuerte diálogo con la perspectiva neo-marxista. Así, también 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 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 en Sassen, 1997).

Es decir, hacen hincapié directamente en las condiciones del puesto de trabajo y asocian informalidad con la evasión de las regulaciones laborales por parte de los dueños del establecimiento. Es una forma de vinculación entre el capital y el trabajo, que es consecuencia de la organización, a escala global, de la reestructuración del sistema capitalista (Portes y Benton, 1989; Portes 1995, citado en Pok y Lorenzetti, 2007). No comporta un fenómeno novedoso sino concomitante al surgimiento del capitalismo¹³.

¹³Castells y Portes (1989) sostienen que la expansión de la economía informal es parte del proceso de reestructuración económica mediante el cual se superó la crisis de la década del setenta. A su vez, Portes (1983) señala que el crecimiento del sector formal es la consecuencia de la rápida asalarización y de la organización creciente de los trabajadores. Así, la presión ejercida por los trabajadores organizados redundó no solo en incrementos de salarios sino también en la conquista de derechos vinculados a los pagos indirectos y la limitación al despido arbitrario (Fernández Massi, 2015).

2. Caracterización del proceso trunco de formalización de la estructura ocupacional: Heterogeneidad Estructural

El desarrollo de la expansión capitalista vivida desde mediados de siglo XIX y amplificada por la transnacionalización de la economía en los años setenta del siglo XX, hizo que las industrias locales se insertaran en el mercado mundial de manera periférica, dependiente e imitativa y con tecnologías importadas (Nochteff, 1994).

Según la literatura estructuralista, en exponentes como Canitrot (1983), Chang (2003), Diamand (1983), Pinto (1970) y Prebisch (1949) y Salvia (2015), el factor que mejor explicaría las actuales características de la estructura ocupacional radica en el problema de la heterogeneidad estructural y su consecuente segmentación del sistema productivo y por tanto del mercado de trabajo. Más específicamente, el concepto de heterogeneidad estructural remite al crecimiento desigual de los sectores a escala mundial. Es decir, 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 (Prebisch, 1949).

Pinto (1970), señala que bajo el modelo de industrialización por sustitución de importaciones, en las economías latinoamericanas, el crecimiento de la industria no ha modernizado al conjunto de la estructura productiva¹⁴ (Fernández Massi, 2015). A su vez y siguiendo a Diamand (1983), las economías latinoamericanas 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.

La heterogeneidad estructural no es una característica circunstancial que se modifica con el crecimiento de la industria, sino que nace al calor de las relaciones asimétricas entre los países desarrollados y subdesarrollados (Chang, 2003), que a su vez generan núcleos de centro-periferia en los espacios internos de los estados-nación. De acuerdo con el programa original de la CEPAL (Prebisch, 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

¹⁴Excede las posibilidades de este trabajo el análisis de esta problemática pero Pinto (1970) indaga más allá de la brecha de productividades y la vincula con dos aspectos de la inserción internacional de las economías periféricas. Por un lado, la difusión desigual del progreso técnico realizado en los países centrales y por el otro a cómo han tenido que ajustarse las economías periféricas a las pautas de consumo de los países desarrollados.

partir de esta estructura, tienden a ser profundamente regresivos” (Poy et.al., 2015: 134). Por esta razón, el planteo dual-evolucionista descrito al comienzo carece de fundamentos reales en los casos de las economías periféricas.

Si, por su condición de país periférico, el crecimiento económico en Argentina se manifiesta de manera desigual entre sectores, ramas y actividades, el descenso de la precariedad laboral -entendida aquí como reducción de los niveles de no registración- también se produce de manera desigual. Por otro lado, las malas condiciones de trabajo y contratación surgen y se ubican en primer lugar en los sectores de actividad, trasladando la precariedad directamente al plantel laboral. De este modo, se entremezclan en la trama productiva sectores 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 (Prebisch, 1949, 1970; Pinto, 1976, Salvia, 2012, Salvia et. al., 2015).

3. La re-estructuración productiva y el proceso de precarización del empleo

A partir de diversas miradas sobre el vínculo entre el crecimiento económico y la evolución de la precariedad, este apartado busca plantear la relación entre la estructura productiva y su capacidad para absorber empleo en general y crear empleo formal.

Existe una idea dominante -basada en la noción de la OIT sobre informalidad- que postula que la inexistencia de un Estado de Bienestar extensivo y la insuficiencia de demanda de empleo del sector formal de la economía, explicarían la extensión de la informalidad en el mercado de trabajo. En este sentido, una política de estímulo a la demanda dirigida al segmento de la población que consume bienes que produce el sector formal, y/o una política de impulso a la mejora de la productividad en actividades informales, serían respuestas de política adecuadas frente a esta problemática.

Sin embargo, la implementación de políticas de ingreso¹⁵, durante el período 2003-2015, dirigidas a sectores populares consiguió reducir la desigualdad pero no necesariamente la proporción de empleo no registrado (Colombo et. al., 2015; Panigo et. al., 2010). A su vez, la intensificación de estas mismas políticas no garantizó la reducción de la precariedad en la actividad económica ni laboral específicamente. Desde nuestra perspectiva, esto responde al problema de la heterogeneidad entre los principales sectores de actividad de la economía doméstica que generan un límite estructural al desarrollo de las actividades con productividades más bajas.

Otra manera de identificar este fenómeno y relacionarlo con el problema de esta tesis, es que aquellos sectores con productividad alta y con bajos niveles de precariedad laboral son i) capital-intensivos, por lo tanto, no alcanzan a absorber el conjunto de la mano de obra disponible; ii) ramas altamente concentradas en pocas empresas; iii) la concentración también se percibe en la escasez de sectores de actividad con altas tasas de productividad; iv) se trata de empresas que son parte de grupos económicos extranjeros; v) son las empresas que explican la mayoría del contenido exportable de nuestro país y cuya producción se encuentra relativamente escindida del mercado interno, con lo cual el nivel del salario no es un factor dinamizador de la producción.

¹⁵ Nos referimos a la aplicación de políticas sociales y de fomento a los emprendimientos como la Asignación Universal por Hijo, el Plan PROGRESAR, el Plan Argentina Trabaja, los microcréditos, entre otros.

En íntima vinculación con el concepto de heterogeneidad estructural, una segunda visión basada en los aportes de Canitrot (1975; 1983) y Diamand (1972) sugiere la existencia de una estructura productiva desequilibrada que entraña una insuficiente generación de divisas para sostener procesos de crecimiento de la producción y del empleo:

El impulsor de la actividad económica se sitúa en el mercado interno, la restricción impuesta por la cuenta corriente exterior determina el ritmo de crecimiento. La economía no puede crecer más allá de lo que permiten las exportaciones sumadas a la sustitución de importaciones. La restricción externa fija el límite superior del valor del producto y el nivel de actividad (Canitrot, 1983:423).

Cuando se llega a esta situación, el sector formal no puede seguir creciendo y no tiene capacidad para continuar absorbiendo empleo que proviene de la informalidad, del desempleo y de la inactividad. En cambio, cuando la restricción externa se relaja (por aumento de exportaciones o por sustitución de importaciones) se inicia un proceso virtuoso de generación genuino de empleo asalariado en la economía formal. Una posible solución, siguiendo a esta visión, sería que una vez que se aleje la restricción externa, y siempre que se implemente una política que mejore los ingresos de los sectores populares para aumentar la demanda, el sector formal de la economía podría seguir aumentando la producción, para lo cual requeriría mano de obra que seguramente provendría del sector informal o de la desocupación; y de esta manera, arrojaría presión sobre el sector informal de la economía y mejoraría la capacidad de negociación de los trabajadores de este sector.

Sin embargo, durante los años noventa, en Argentina, la restricción externa se mantuvo controlada gracias a las divisas aseguradas a través del canal financiero. Lo que operó sobre el crecimiento de la informalidad fue la política con sesgo anti-industrial (que produjo una fuerte desintegración en las empresas industriales), la promoción de las políticas de flexibilización laboral (entre las que se destacan las iniciativas empresarias de tercerización), la ausencia de una políticas de ingreso para los sectores populares de la población, la reforma del Estado, el abandonando de una política de extensión de la seguridad social y finalmente las políticas de ajuste del gasto público (es decir, el Estado dejando de absorber mano de obra). Todos estos factores contribuyeron a la ampliación del sector informal durante los noventa y al deterioro de las condiciones laborales entre los trabajadores del sector formal.

*

La eficiencia económica es el principio rector de la acumulación capitalista, referida a la capacidad de obtener mayores rendimientos y beneficios en términos monetarios, con los menores costos posibles. Al respecto, Graña (2013) y Kennedy (2015) sostienen que Argentina es uno de los países que necesita encontrar fuentes de compensación a su estructura productiva desequilibrada (Diamand, 1978) o en términos de los autores, por efecto del rezago productivo de la estructura empresarial del país. Se trata de tres fuentes: i) endeudamiento, ii) renta de la tierra, iii) deterioro de las condiciones laborales¹⁶. En relación a esta última fuente, los autores distinguen tres vías. La primera es la salarial en tanto reducción (directa o indirecta) por parte de las empresas reemplazando competitividad genuina. Si la empresa reduce los salarios (reducción directa), disminuiría sus costos y podría seguir compitiendo a pesar de que su productividad no se lo permitiría.

La reducción indirecta tiene el mismo efecto, pero se produce a través del otorgamiento de aumentos por debajo del índice de inflación. La vía no salarial se trata de la extensión de la jornada laboral sin aumentos de sueldo o desconociendo las horas extras. Los mecanismos más usuales de esta vía son i) incrementar la intensidad del trabajo, a través de unir en el puesto varias responsabilidades, y ii) la precariedad a través de la no registración laboral y el desconocimiento de otros derechos adquiridos. Por último, la tercera vía de esta fuente compensatoria es el deterioro a través de la evasión de impuestos en general. De manera indirecta se resienten las condiciones de reproducción de la clase trabajadora, dado que el Estado a través de los impuestos financia la educación y la salud. Si no fuera así, estos costos deberían ser responsabilidad del empresario. El ahorro empresario es degradación de los servicios básicos de la clase obrera (Graña, 2013: 22).

Según los autores, la necesidad de compensaciones se debe al mencionado rezago productivo, provocando segmentación productiva en la estructura industrial, observable en la magnitud del rezago. Las grandes empresas, o segmento principal, constituyen un

¹⁶ Aquí nos referiremos exclusivamente a la tercera fuente de compensación. De todos modos, sintéticamente los autores señalan, por un lado, el endeudamiento externo en relación a la toma de deuda por parte del Estado, y su transferencia de recursos a las empresas. Así, estas pueden mejorar sus niveles de acumulación sin tener que afrontar los costos, dado que estos se socializan a través de los impuestos. Por otro lado, la renta de la tierra como fuente compensatoria refiere a la fuente de recursos dado por la riqueza que generan las producciones primarias a los propietarios de las tierras donde se obtienen en virtud de sus ventajosas condiciones naturales. La productividad del trabajo agrario en la Pampa Húmeda es sumamente elevada con costos reducidos. El efecto de los impuestos exigidos a estas rentas extraordinarias es reducir el precio interno de los productos, lo cual disminuye el alquiler que se puede pagar por esos campos. La disminución del precio interno también genera un subsidio directo para las empresas que dentro del país lo adquieren como insumos. Así se generan dos formas de subsidio, el estado se hace de recursos que administra y los consumidores internos de esas mercancías tienen subsidiado una porción del precio del producto (Graña, 2013; Iñigo Carrera, 2008; Kennedy, 2015).

sistema de producción oligopólico, mientras que el segmento periférico es caracterizado por empresas más pequeñas que operan en contextos más competitivos (Castillo, et.al., 2006: 160). Las empresas más grandes tienden a abonar salarios más altos y ofrecen mejores condiciones de empleo que las pequeñas. Justamente para sobrevivir, estas últimas reducen sus costos mediante la evasión de sus responsabilidades en la seguridad social, pauperizando las condiciones socio ambientales de trabajo o también abonando salarios más bajos.

Así aparece el problema de la segmentación laboral, en la medida en que dos trabajadores con características similares poseen salarios distintos porque trabajan en empresas de segmentos diferentes. Sólo en relación con la necesidad de compensación de la más pequeña es que puede comprenderse las marcadas diferencias de poder adquisitivo que la literatura estructuralista reconoce (Graña, 2013; Kennedy 2015; Nun, 2001; Pinto, 1973; PREALC, 1978). A su vez, la segmentación se deriva de un conjunto de factores tales como la tecnología, la estructura organizativa de las firmas, la naturaleza de la demanda, y el grado de sindicalización del empleo (Castillo, et. al., 2006: 160).

En última instancia, todas las formas que encuentra el capital para aumentar su tasa de rentabilidad van, por un lado, en detrimento de las condiciones de vida de los trabajadores y, por el otro, pueden ser explicadas como reemplazo de competitividad genuina. Sin ir más lejos, los procesos de flexibilización laboral impuestos en Argentina y América Latina durante los años ochenta y noventa tenían como fin eliminar *rigideces* en el proceso productivo, en este caso incluida la utilización de la mano de obra (Basualdo y Morales, 2014).

Desde una perspectiva sociológica entendemos que lo que se encuentra en el centro del debate acerca de la precariedad laboral es la dependencia económica (Poblete, 2013). Ya sea pensándola desde un punto de vista jurídico o desde el diseño de la estructura productiva, lo que subyace a la informalidad es una alta vulnerabilidad de los trabajadores dado que no se encuentran al resguardo de los riesgos sociales por encontrarse por fuera del derecho laboral, y por lo tanto, de las protecciones que rigen para el conjunto de aquellos que sí se encuentran amparados en la relación salarial clásica. A la misma la contextualizamos en el período de mayor auge del Estado de Bienestar-Modelo keynesiano de desarrollo económico.

Esta etapa del siglo XX implicó, por parte de los Estados, la gestión pública de los riesgos y se hizo cargo colectivamente, a través de los seguros sociales, de la dependencia de los individuos, ya que los ingresos laborales fueron y siguen constituyendo el principal

factor de riesgo de las sociedades capitalistas (Isuani y Nieto Michel, 2002). Dicha sociedad salarial hoy ha entrado en crisis ya que no puede explicar la heterogeneidad de formas de ocupación y contratación a las que nos enfrentamos.

*

Si bien con este único factor -la tercerización laboral y la subcontratación- no podemos brindar una explicación acabada de la precariedad¹⁷; la pauperización general de las condiciones de vida de los sujetos se produce en el contexto de profundos cambios en la estructura social (Kessler y De Virgilio, 2010), y estos mecanismos entre otros, funcionan como su condición de posibilidad para la producción de estas transformaciones.

Como mencionamos anteriormente, para la OIT, la informalidad se detectaría a partir de emprendimientos de unidades productivas pequeñas. Esta perspectiva apunta a la situación específica del sector económico no declarado jurídica y/o impositivamente, con lo cual, la informalidad laboral sería un desprendimiento de éste sector que ciertamente concentra una alta incidencia en las economías periféricas latinoamericanas. No obstante, y de acuerdo con las perspectivas neo-marxistas y estructuralistas, el sector informal no se encuentra escindido del sector formal, sino que lo nutre.

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. La tercerización laboral es una estrategia de reducción de costos encarada por las grandes empresas, a través de otorgarles a otras más pequeñas ciertas partes del proceso productivo, las de menor agregación de valor. Esta modalidad de contratación se ha demostrado fuertemente pernicioso en relación a las condiciones de empleo (Abal Medina, 2014; Basualdo y Morales, 2014; Del Bono, 2010; Neffa, 2010). Las primeras subcontratan producción a las segundas como mecanismo para reducir costos, y así evadir por la vía legal, las normativas laborales. Por otro lado, dada la capacidad económica diferencial entre esas empresas, la subcontratante determina pautas que limitan la capacidad de acumulación de la rezagada. Con lo cual es necesario reestructurar las relaciones entre empresas de diferentes tamaños para permitir que las pequeñas se desarrollen (Graña, 2013: 30).

¹⁷ En este sentido, el trabajo en hogares particulares es informal, y su ampliación no obedece a la política de tercerización de las empresas, sino más bien a la necesidad de los hogares de contar con al menos dos salarios para poder alcanzar determinados estándares socio-económicos y culturales, a la mayor participación de las mujeres en el mercado de trabajo, a la apertura de oportunidades laborales para mujeres con cierto nivel de calificación, al crecimiento del ingreso de los hogares de clase media y a la ausencia o deficiencia en la provisión de servicios públicos de cuidado de niños y ancianos.

Podríamos asociar el proceso de tercerización con la explotación de las Cadenas Globales de Valor (CGV). Quienes abordaron este tema, Bair (2009), Gereffi (2005), Dalle, Fossati y Lavopa (2013), consideran relevante atender a la *governance* como un concepto central en este enfoque, a partir de indagar en las relaciones que se establecen entre las empresas al interior de las cadenas y en la forma en que influyen esas relaciones en el desempeño de la firma (Del Bono, 2010). Las CGV son una consecuencia de la fuerte transformación financiera, comercial y productiva que vive el capitalismo mundial a inicios de los años setenta. El proceso de deslocalización territorial de los capitales más concentrados de la economía mundial ha profundizado la instalación de filiales en distintos países del mundo, atendiendo a diferentes partes del proceso productivo, profundizando la concentración, centralización y extranjerización de las economías nacionales, sobre todo de las emergentes o periféricas, como es el caso de la economía argentina (Barrera y Storti, 2009; Harvey, 2004; Narodowski, 2008, Durand, 2011).

El mecanismo más habitual de la tercerización es la subcontratación, las empresas proveedoras se ven presionadas por sus compradores y por sus competidores de manera indirecta. En términos generales, y presionados por las estrategias competitivas de la globalización, la tercerización y subcontratación conllevan a la precarización de las condiciones de trabajo en los eslabones más débiles de la cadena. Como señala Del Bono (2010), las empresas necesitan aumentar la flexibilidad y ésta se realiza debilitando las condiciones de trabajo.

En los años noventa, en Argentina, las políticas de subcontratación y tercerización emprendidas por grandes empresas fueron encausadas a través de los programas de reestructuración productiva de sectores concentrados y fuertemente extranjerizados (Pierbattisti, 2008). Esta transformación también contribuyó al aumento de la informalidad en la economía durante esa década. Una posible causa del problema radicaría en que al tener una estructura oligopólica fuertemente extranjerizada -que se desliga de los costos salariales a través de la tercerización y subcontratación- quienes se hacen cargo de esos costos son las PyMEs y ellas muchas veces -para continuar produciendo- reemplazan competitividad genuina con ajuste salarial y degradación de las condiciones laborales (en términos de informalidad, precariedad, fraude laboral, etc.). Entonces 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. Son los “puentes” a ella.

Por su parte, Bauman (2005) reflexiona desde otro ángulo acerca de la deslocalización de las empresas, pero señala muy acertadamente que las mismas al ser libres de trasladarse en búsqueda de mejores niveles de rentabilidad no se llevan consigo las consecuencias negativas de ello, sino que ellas siguen permaneciendo en donde la empresa estaba radicada. Y en ese lugar viven los trabajadores y sus familias. Dice Bauman: “Quien tenga la libertad para escapar de la localidad, la tiene para huir de las consecuencias. Este es el botín más importante de la victoriosa guerra por el espacio” (Bauman, 2005: 16). Habría aparecido con el proceso de las CGV una nueva asimetría entre la relación capital-trabajo, basada en la movilidad del capital al trasladarse sin, aparentemente, demasiadas complejidades.

Por último, la tercerización y subcontratación también apuntan a fracturar y fragmentar la solidaridad entre trabajadores 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). Las relaciones de subcontratación de las empresas pequeñas para con la gran empresa, llevan a las primeras a aceptar condiciones precarias de contratación donde, normalmente, la gran empresa transfiere los efectos de la versatilidad de los mercados a ellas (Durand, 2011). 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).

Si bien no necesariamente lo implican, las prácticas de tercerización y subcontratación en la mayoría de los casos han dado lugar a la precarización del trabajo¹⁸, en términos de ausencia de derechos y reversión de conquistas históricas. Según Basualdo y Morales: “En todos los tipos de subcontratación la relación tiende a perder su forma laboral y es reemplazada por formas comerciales, lo que hace que el trabajador pierda sus garantías, aunque el contenido laboral perdure” (Basualdo y Morales, 2014:28-29).

Señalábamos antes que informalidad se asocia con la evasión de las regulaciones laborales por parte de los dueños del establecimiento, y suele implicar distintos niveles de precariedad del puesto de trabajo, pero no necesariamente en el sector informal. Ciertamente, una relación laboral que no se enmarca dentro de una relación salarial

¹⁸ No toda la subcontratación es informal, también se tercerizan actividades administrativas, informáticas, que son desarrolladas por trabajadores calificados de altos ingresos y con relativa estabilidad laboral.

formal, sino comercial, queda por fuera del Derecho del Trabajo. No obstante, como señala Poblete (2013), esto no siempre significa que ese contrato viole la normativa vigente; por el contrario, suelen enmarcarse en estructuras productivas descentralizadas y flexibles, o bien en los intersticios de la normativa.

Segunda parte: Las transformaciones en la sociedad salarial y su impacto sobre la precariedad en el empleo

1. Ruptura del binomio seguridad jurídica-dependencia económica

Desde el punto de vista de la estructura social actual, la heterogeneidad en las formas de contratación es sostenida gracias a tipos de contratos entre los trabajadores y las empresas que van más allá del marco normativo de la sociedad salarial clásica. El derecho laboral clásico, 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”. Se trata de aquellas relaciones de trabajo que se desarrollan dentro de las normativas -comerciales, 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.

De todos modos, el quiebre de la sociedad salarial y el proceso de reformulación de relaciones salariales -opacas donde formalidad e informalidad pueden convivir en un mismo ámbito de trabajo- pivotean sobre la dependencia económica de los trabajadores, sólo que les otorgan un lugar de alta vulnerabilidad dado que no se encuentra al resguardo de los riesgos sociales por hallarse por fuera del derecho laboral, y por lo tanto, de las protecciones que rigen para el conjunto de los trabajadores formales. La fragmentación del mercado de trabajo tiene efectos nocivos sobre el conjunto de los trabajadores y, en una mirada ampliada, sobre la estructura social argentina, si consideramos al trabajo como eje organizador de la sociedad (Palomino y Dalle, 2012).

Si bajo el paradigma “clásico” el trabajador aceptaba la dependencia y subordinación a cambio de seguridad y colectivización de las protecciones sociales, con la transformación productiva se ha quebrado el binomio seguridad jurídica-dependencia económica. 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. Nuestra explicación para este fenómeno radica que en que a cada tipo de estructura productiva le corresponde una cierta estructura ocupacional (Fernández Massi, 2015 en Rodríguez, 1998:1).

La estructura productiva heterogénea tiene su correlato en la contratación de fuerza de trabajo bajo condiciones también heterogéneas, que redundan en la fragmentación cada vez mayor de los colectivos laborales. Las formas que asume -en tanto ocultamiento, precarización, inestabilidad, circuitos de ilegalidad y clandestinidad- la informalidad

laboral también apuntan a fracturar y fragmentar la solidaridad entre trabajadores al intensificar las diferencias de salarios, de condiciones de trabajo y encuadramientos convencionales y sindicales al interior de un mismo colectivo laboral¹⁹ (Abal Medina y Diana Menéndez, 2011; Battistini, 2004; Diana Menéndez, 2010; Santarcángelo y Schorr, 1999).

De todos modos, no podemos desconocer el proceso de reactivación de la actividad económica vivida durante el periodo 2003-2015, más especialmente entre 2003-2008²⁰ en Argentina (Azpiazu, et. al, 2004; Azpiazu y Schorr, 2010; Basualdo, 2010; Fernández Bugna & Porta, 2007; Rougier & Schorr, 2012; Schorr, 2004). La recomposición productiva y reindustrialización limitada tuvo como correlato el aumento de la demanda de mano de obra y con esto el resurgimiento de la conflictividad laboral al interior de las fábricas, lo que demuestra la reconfiguración de resistencias colectivas por parte de los trabajadores (Abal Medina et. al., 2009; Abal Medina, 2013; Arceo et. al., 2008; Azpiazu, et. al, 2004; Basualdo, 2001; Battistini, 2004; Diana Menéndez, 2010; Fernández Bugna & Porta, 2007; Neffa y Boyer, 2004, Palomino y Trajtemberg, 2012). Muchos conflictos gremiales de la última década manifestaron, por un lado, un intento por desnaturalizar la precarización como rasgo estructural del uso de la fuerza de trabajo, y por otro la determinación de recuperar derechos de los que habían sido despojados durante la década anterior²¹ (Abal Medina y Diana Menéndez, 2011).

Retomando el problema actual de la estructura productiva, la misma se caracteriza por la extranjerización, la profundización de la concentración y centralización de la cúpula del complejo agroindustrial que ha escindido su producción del mercado interno. Las ramas altamente concentradas logran conformarse como capitales oligopólicos en la

¹⁹Las relaciones de subcontratación de las empresas pequeñas para con la gran empresa, llevan a las primeras a aceptar condiciones precarias de contratación donde, normalmente, la gran empresa transfiere los efectos de la versatilidad 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).

²⁰ Como consecuencia de las transformaciones que tuvieron lugar desde la devaluación de la moneda y el nuevo ciclo político abierto en el 2003 con el kirchnerismo, se producen profundos reacomodamientos de la estructura industrial argentina. El comportamiento de dicho sector, incentivado por determinadas políticas macroeconómicas, genera un proceso de reindustrialización con impacto directo sobre el mercado de trabajo, disminuyendo significativamente los niveles de desempleo, en especial durante el período 2003-2008.

²¹ Las distintas formas que asume la precarización laboral -en términos de tercerización y subcontratación- deben ser consideradas como parte del movimiento global del capital -y su necesidad continua de acumulación- cuyo corolario es el empeoramiento de las condiciones de trabajo de la clase obrera (Esponda, 2013).

medida en que condicionan el ingreso de la competencia al mercado (Schorr et.al. 2013). De este modo, la estructura oligopólica hace posible la heterogeneidad de formas de ocupación, ya que la misma le pone límites a la formación de puestos de trabajo formales, alentando la precarización laboral y el diseño irregular de la estructura salarial (Azpiazu y Schorr, 2010; Azpiazu et. al., 2011; Castells y Schorr, 2012; Castells et.al., 2013).

Según Castells y Schorr (2012), las PyMEs locales tienen serios problemas de competitividad, sobre todo si se las mira frente a las grandes empresas; y esto mismo conlleva efectos directos sobre las características del empleo al interior de estas firmas.

Hasta aquí hemos planteado la existencia, en Argentina, de una estructura productiva desequilibrada entre los sectores que la componen y el tipo de inserción internacional que nuestro país ocupa. A su vez, afirmamos que a un tipo de estructura productiva se le asocia estructura ocupacional específica, claramente heterogénea. También hicimos mención a los rasgos principales que caracterizan nuestras actividades económicas, por lo tanto, y en el marco de la heterogeneidad estructural, llegamos al siguiente desenlace. Si las formas que asume el mercado de trabajo se desprenden de un tipo de actividades económicas que lideran el perfil productivo en un momento histórico determinado, una posible variable independiente sería las características del ciclo económico, en tanto contractivo o expansivo y como variable dependiente de los flujos de entrada y salida de la informalidad laboral. Es decir, en la medida en que se reduzcan las brechas de productividad entre sectores y se modifique la relación entre la firma comandada por la empresa con mayor poder dentro de un grupo -en detrimento de las de baja rentabilidad- la estructura ocupacional, es decir el empleo formal e informal, podría ver modificado su comportamiento.

Por el recorrido histórico-teórico realizado hasta aquí, el escenario planteado no parece posible. A su vez, se presenta el problema de la pauperización social. Si bien, en el transcurso de los años 2003-2014, la tendencia de la precariedad laboral ha sido descendiente, el tipo de mercado de trabajo fragmentado revela que la disparidad salarial implicaría que la pobreza ya no se daría sólo por falta de empleo, sino también por ingresos bajos (Beccaria, et.al., 2009; Lindenboim, 2008).

2. Empleo, derechos y políticas industriales

Las experiencias socio-laborales de los asalariados se vinculan estrechamente con las estrategias de acumulación de capital y con las decisiones de política económica, ubicando al Estado -parafraseando a Peter Evans- como problema y solución de la informalidad laboral²². Planteamos la existencia de una relación dialéctica entre estructura productiva y Estado de Derecho, considerando que, aunque algunos aspectos de las instituciones clásicas del Estado de Bienestar sigan vigentes (Isuani y Nieto Michel, 2002) el derecho laboral actual se organiza de tal manera que responde positivamente a las demandas de los consumidores de fuerza de trabajo, es decir, las empresas, sea cual sea su tamaño y perfil de especialización, pero especialmente en aquellas trabajo-intensivas.

En este sentido, un elemento que vale la pena mencionar son los alcances y las limitaciones de una política laboral cuando se encuentra aislada de una política industrial o económica más amplia. Como señala Lautier (1987), las empresas pequeñas y medianas necesitan mayores estímulos para desarrollarse que las grandes, porque cuentan originariamente con obstáculos internos, más que nada en términos de maquinaria obsoleta y falta de conocimiento acerca del proceso productivo. Por esto mismo, accesos especiales al crédito y programas de formación y capacitación, se vuelven primordiales.

En ese sentido, mejorar las condiciones de empleo parecería estar 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. Como señala Lindenboim (2008), el componente asalariado argentino sigue ajustándose a los parámetros de una organización laboral de tipo salarial. Esto indicaría que, a pesar de las fuertes transformaciones en el aparato productivo, el trabajo en relación de dependencia se mantuvo constante. Lo que sí ha sufrido transformaciones, mirando el largo plazo, es la dinámica de creación de empleo.

²² La discusión sobre el rol del Estado tiene muchas aristas. Una que no queremos dejar de mencionar se vincula con otro tipo de impacto de la transformación productiva. La misma genera paulatinamente no sólo la deslocalización de determinadas áreas productivas de las empresas, sino también la deslocalización de la figura del empleador. En la medida en que éste se difumina -como puede darse en los casos del empleo doméstico o la tercerización laboral- el derecho laboral clásico también parece desintegrarse, porque la defensa por los derechos del trabajador no conlleva la misma canalización que tuvo durante el fordismo, por tanto, es el Estado mismo el que debe aparecer como agrupador de empleadores (Poblete, 2013).

A su vez, para ciertos autores (Palomino y Díaz Aloy, 2000; Poblete, 2013) 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 las formas que asumen los regímenes de seguridad social pueden ser una de las tantas herramientas empíricas que permitan ver la heterogeneidad de formas de ocupación, y por tanto la fragmentación del mundo del trabajo.

Por caso, los destinatarios del régimen del Monotributo son múltiples, pero suelen encontrarse entre los asalariados de microempresas ubicados en los sectores de menor productividad de la economía, los trabajadores independientes con bajos ingresos, ya sean propietarios de empresas o cuentapropistas y los trabajadores 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 disimiles, invisibiliza la precariedad y por tanto la dependencia económica pierde su carácter problemático.

La ambigüedad de las relaciones contractuales resulta doblemente perniciosa para el trabajador. El vínculo no es reconocido por el derecho laboral como trabajo asalariado, pero sobrevive gracias a la dependencia jurídica y económica. Como señala Poblete (2013) la combinación de independencia formal -es decir, estar registrado como trabajador autónomo- y dependencia económica respecto de un dador de trabajo, en el marco de la regulación vigente, fomenta la vulnerabilidad del trabajador, por un lado, porque estaría expuesto a percibir salarios considerablemente más bajos y, por otro porque asume todos los riesgos de la relación contractual y no goza del derecho a la seguridad social.

*

Partiendo de considerar el vínculo entre Estado y mercado como una relación tensa, la habilitación a la informalidad laboral y a la desregulación del sistema de trabajo es dada por el marco jurídico de la relación capital-trabajo. Prueba de esto son las reformas estructurales de la década de los noventa que en materia de derecho laboral modificaron profundamente las modalidades de contrataciones de los trabajadores, ya sea en el sector privado como en el público. Por eso pensamos que resulta importante echar luz sobre lo que consideramos es una relación dialéctica entre estructura productiva local y Estado de derecho, este último como habilitante de los permisos que las empresas - predominantemente trabajo intensivas- necesitan para garantizar ciertos niveles de

rentabilidad o competitividad, dado que el impacto regresivo de la concentración económica en el desarrollo industrial deja trunco el proceso de formación de capital de las pequeñas y medianas empresas, (Azpiazu y Schorr, 2010; Azpiazu et. al., 2011; Schorr, 2004; Schorr et.al., 2013). Por esto mismo, la tercerización laboral es una pieza clave, en tanto muchas PyMEs son contratadas por las grandes empresas y por tanto asumen los costos, al menos, de la cuestión laboral (Abal Medina, 2014; Beccaria, et.al., 2009; Basualdo y Morales, 2014; Lindemboim, 2008; Narodowski, 2008).

Hemos mencionado también que la desregulación laboral es una forma generalizada de compensación ante la ausencia de competitividad genuina. Si este fuera el caso, ésta ausencia responde al entramado oligopólico, pero también a problemas específicos como la falta de equipamiento técnico y relacionado con esto, al acceso al 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).

Esta tensión entre la voluntad gubernamental y las propias condiciones de formación de capital es la que atravesó los últimos años e impuso límites a cualquier proceso de recomposición productiva que esté de la mano de un mercado de trabajo formal.

3. ¿Formas atípicas o nuevas configuraciones socio-laborales?

A lo largo del capítulo mencionamos las principales corrientes teóricas interesadas en las raíces de la informalidad laboral. La misma es, en un principio, heredera de la existencia de los sectores formales e informales y sus distintas vinculaciones, aunque luego entendimos que la informalidad laboral va más allá del sector. Luego, nos referimos al problema medular de la heterogeneidad estructural y al desequilibrio de productividades entre sectores de actividad y países. En el marco de estas características aparece el Estado como eje de las dos relaciones de mayor relevancia, las intracapitalistas y la de capital y trabajo.

La dificultad que conlleva una acabada conceptualización del fenómeno puede radicar, también, en la multiplicidad de formas que ha asumido a lo largo de los últimos 25 años. Pensando en una mirada histórica, que fuera más allá de los cambios políticos y gubernamentales, encontramos una línea de continuidad en las transformaciones estructurales que ha vivido la sociedad salarial. Más allá de los esfuerzos manifestados en determinadas políticas de gobierno, la precariedad laboral asumió una centralidad estructural donde, muchas veces, ser trabajador no necesariamente implica salir de la pobreza o evitar la pauperización.

A nuestro juicio esto podría ser así porque los procesos de cambio que impactan en la estructura social son transversales a la política. En ese sentido, es útil pensar las transformaciones, y en este caso las regulaciones laborales, como capas genealógicas sedimentadas, donde las políticas públicas aplicadas siempre se realizan sobre la base de lo previamente construido.

Dados los cambios productivos mencionados a lo largo de este capítulo, la categoría de empleo “típico” (Neffa, 2010) entró en crisis junto con el modelo de estabilidad. En ese sentido, la precariedad se habría vuelto un atributo mismo de la inserción asalariada en la medida en que, por un lado, la vulneración de derechos encuentra cada vez más causas y por el otro porque la precariedad se expande más allá de las fronteras laborales, hacia el resto de los ámbitos de la vida cotidiana, profundizando la pauperización social y limitando las posibilidades de ascenso social intergeneracional. Si a eso le sumamos la fragmentación de los colectivos trabajadores, podemos asumir que los niveles de solidaridad social y constitución de lazos de clase han quedado claramente debilitados. Como sostiene Diana Menéndez (2011), la precariedad laboral contiene múltiples dimensiones que van desde las condiciones objetivas de reproducción de la fuerza de

trabajo hasta la construcción de la subjetividad del trabajador. Según Abal Medina (2014), la precariedad laboral podría sustentarse en “estructuras del sentir” ya que los estallidos sociales del 2001 -reflejados en la crisis del modelo de Valorización Financiera, en tanto proceso y herramienta económica del neoliberalismo en Argentina- han puesto de manifiesto el hartazgo, la exclamación de un fin y de la necesidad de una “normalidad diferente”²³. Luego del momento más álgido de la crisis y de la megadevaluación de enero de 2002, se produjo un corrimiento del conflicto desde la desocupación hacia la precarización laboral (Abal Medina, 2014).

*

El neoliberalismo como expresión moderna del proceso civilizatorio (Elias, 2009; Pierbattisti, 2008) instaló de manera inédita un mundo de posibilidades gerenciales para la performatividad del sujeto trabajador. El mismo fue re-organizado, a partir de la década de los noventa, bajo el lema de “empleabilidad”. Dicho concepto refiere a la capacidad de los sujetos asalariados de ser “empleables”, es decir flexibles y dóciles, sin la contrapartida de garantías laborales propias de la fase de Industrialización por Sustitución de Importaciones, donde empleo estable y derechos adquiridos se defendían colectivamente. La compleja arquitectura de poder detrás de la idea de empleabilidad tiene como objetivo final la construcción de cuerpos extraordinariamente productivos (Pierbattisti, 2008). Pero esta productividad descansa en la construcción de subjetividades vilipendiadas.

La fuerte desregulación laboral de los años noventa fue, desde el punto de vista jurídico, la herramienta concreta para profundizar y consolidar la precariedad laboral, porque la misma no empieza y termina en el ámbito de trabajo, sino que se reproduce en las condiciones de vida del trabajador e incluso de su familia. Asimismo, pensamos que si bien las resistencias, renacimiento de conflictos laborales, insubordinaciones cotidianas y esfuerzos por desnaturalizar la precariedad que comportan muchos trabajadores y conjuntos de trabajadores, sostenemos que lo que se encuentra en el centro de la discusión

²³ Por supuesto, como también señala Abal Medina, la historia se inscribe selectivamente entre clases sociales y los episodios de diciembre de 2001 no fueron una excepción. Por otro lado, como señalan Cantamutto y Wainer (2013), las contradicciones inherentes en las exigencias populares de la crisis de 2001 no nos permiten generalizar acerca de los reclamos por “el fin de la convertibilidad”. Solo queremos señalar que el 2001 y la devaluación de 2002 son hitos históricos que modificaron el rumbo de la Argentina hasta nuestros días.

es el binomio seguridad jurídica-dependencia económica, amparada por la relación salarial clásica.

Es en los cambios internos de esa forma de trabajo en donde debemos posar la mirada para entender la precariedad en el mundo del trabajo. No creemos estar frente al “fin de la sociedad salarial” (Godio, 2003; La Serna, 2010) pero sí frente a transformaciones negativas que aparentan cierto límite en su irreversibilidad, donde el trabajador pierde derechos en función de que las mismas tareas que asume como tal son entendidas a partir del derecho comercial y no laboral.

Precariedad laboral: Una propuesta para su delimitación conceptual

La perspectiva histórico-estructuralista será, en última instancia, el enfoque adoptado para la presente tesis. La misma nos permite atender específicamente a las condiciones del puesto de trabajo en cuanto a la evasión de las regulaciones laborales por parte de los dueños del establecimiento. Esta articulación responde a la vinculación entre el capital y el trabajo y es consecuencia de la reestructuración a escala global del sistema capitalista, más allá de la posible evasión fiscal de la firma en la que el asalariado se encuentra trabajando. Es decir, se asume en este trabajo que la ausencia de derechos laborales puede ser independiente de las condiciones de la firma²⁴. Por esta razón, decidimos dejar a un lado los problemas atinentes a la relación entre sector formal e informal para concentrarnos específicamente en el problema de la precariedad laboral, dado que conceptualmente es utilizada desde su componente residual, es decir, a partir de todo lo que no posee (Pok y Lorenzetti, 2007).

A partir de Whinston (2005) delimitamos dicho concepto como: i) carencia de un contrato laboral, ii) se abstiene de garantizar los beneficios mínimos y estandarizados, iii) excluye al trabajador de protección y representación legal y, por tanto, iv) éste no integra el conjunto de población ocupada con registros o impuestos declarados. La modalidad básica de la precariedad es la referida a la no-registración del trabajador como tal con el fin -por parte de las empresas- de reducir los costos salariales. Estos son los principales mecanismos de ahorro de costos de la fuerza de trabajo mediante los cuales se degradan los derechos laborales de los trabajadores, impactando negativamente sobre la movilidad laboral.

Estas características aluden con mayor precisión al problema de la ausencia de derechos y garantías laborales, dentro de una relación de dependencia oculta, donde los trabajadores se encuentran por fuera de la legislación y de las protecciones sociales entre las características más relevantes. Este tipo de inserción endeble e inestable del asalariado en el mercado de trabajo, impacta directamente en su calidad de vida y la de su familia.

²⁴Como fue indicado en la Introducción, nuestro objeto de estudio es la dinámica del empleo asalariado registrado y no registrado en los sectores productores de Bienes y Servicios, pero esto no niega, aunque no sea tema de esta Tesis, la existencia de trabajos precarios por fuera de las relaciones asalariadas como los trabajadores cuentapropistas, trabajadores familiares, trabajadores ocasionales, jornaleros, etc. Los vínculos entre estas unidades y las dadas por la inserción asalariada clásica son diversos. De allí que quien desee analizarlos necesitará un marco de análisis distinto a la dicotomía planteada por el modelo dual (Fernández Massi, 2015).

En síntesis, *esta proliferación de formas de ocupación altamente precarizadas y precarizantes surgen a raíz de un proceso social más amplio, posible gracias a las profundas transformaciones que ha vivido la sociedad salarial* en donde reconocemos un pasaje de formas alternativas o “atípicas” de trabajo a la consolidación de éstas como nuevas formas de empleo. Este proceso de creciente *informalidad laboral* imprime a la relación capital-trabajo de niveles de precariedad relativamente novedosos.

Anexo metodológico y fuentes de información

Para el desarrollo empírico de esta tesis, se tomó como universo de estudio a los asalariados ocupados a nivel nacional. Partimos de la utilización de los datos de uso público que procesa el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE), dependiente del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Sociales, en base al Sistema Integral Previsional Argentino (SIPA). Se trata del universo total de asalariados ocupados registrados. Se aplicó a la información de puestos de trabajo por rama de actividad provista por OEDE, la relación existente entre asalariados no registrados y registrados por rama de actividad según la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), de modo de obtener sobre la base de OEDE el nivel de puestos de trabajo no registrados y, consecuentemente, del total de puestos de trabajo asalariados. Esta expansión nos permite contar con un dato final con mayor confiabilidad estadística. En relación al uso de la EPH, se realizó el procesamiento de los micro datos de uso público provistos por dicha encuesta y puestos a disposición por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de nuestro país (INDEC). Se prosiguió a relevar a todos los adultos, hombres y mujeres, asalariados ocupados que hayan respondido la totalidad de la encuesta, cruzando los datos sobre rama de actividad a la que pertenecen al momento de contestar (variable *pp04b_cod* hasta el segundo trimestre de 2010 y *pp04b_caes* a partir del segundo trimestre de 2011)²⁵ y su condición de registro (*pp07h*), durante el segundo trimestre de los años contemplados entre 2003 y 2014, a excepción de 2003 donde se utilizaron los datos del tercer trimestre por falta de información estadística para el segundo. Los datos relevados corresponden a 28 Aglomerados Urbanos.

La noción de Tasa de No Registro surge del concepto estadístico de "asalariados sin descuento jubilatorio" utilizada en la EPH²⁶ de INDEC. Esta noción busca, en este trabajo, otorgarle sentido a la idea de "precariedad", en tanto desvinculación del salario y del puesto de trabajo con la protección social (Palomino, 2007). Ahora bien, si bien es de una importancia medular la garantía de la protección social, el concepto precariedad, es más amplio que Tasa de No Registro porque se vincula con las formas particulares de contratación. Un empleo precario es entendido como aquel en donde prevalecen la inestabilidad y la discontinuidad de las trayectorias laborales o profesionales y los ingresos insuficientes (Fourcade, 1992).

²⁵ El cambio se produjo en el primer trimestre de 2011.

²⁶ Concretamente, la pregunta en el cuestionario de la EPH es: *¿Por este trabajo tiene descuento jubilatorio?*

La tasa de precariedad, determina la cantidad de trabajadores no registrados sobre el total de la muestra, en términos relativos. Esto permitió describir y analizar las características de las ramas en relación a las condiciones del crecimiento del empleo, en términos de registración laboral en el Sistema Integral Previsional Argentino (SIPA)

Para todas las actividades se aplicó el coeficiente de variación estadística que determina el nivel de error del dato. Según las pautas metodológicas de INDEC, existen dos referencias indicativas del valor. A continuación, mostraremos los cuadros que muestran trimestre a trimestre el coeficiente de variación de cada rama por condición de registro. La referencia “a” indica que el coeficiente de variación aproximado está entre 10% y 20%, esto quiere decir que es un valor absoluto *débil*, por estar cerca del límite de compromiso con la representatividad de ese valor, aunque dentro de márgenes de error que son comúnmente aceptados y utilizados. La referencia “b” indica que el coeficiente de variación aproximado supera el 20%, con lo cual la debilidad en la representación del dato es mayor y debe ser tomado con cautela. Si la referencia es una tilde (✓) el dato tiene un nivel de error menor al 10% lo cual garantiza la confianza estadística.

Podemos ver que, desafortunadamente hay actividades cuyo coeficiente de variación supera el 20% a lo largo del tiempo y en ambas categorías, como es el caso de Actividades inmobiliarias. Por eso mismo, esa rama ha quedado desestimada. A su vez, la industria manufacturera, si es tomada de conjunto, presenta valores con alta representatividad, pero si se toman de manera desagregada, algunas categorías empiezan a perder valor.

Salvo en la rama mencionada, hemos avanzado con nuestro trabajo para el resto de las actividades dado que la EPH es la única fuente de datos disponible que da cuenta de la tasa de empleo asalariado no registrado. A los fines de realizar un ejercicio de investigación acerca de las particularidades de cada sector en relación a la precariedad laboral, elegimos arriesgarnos y realizar el análisis que se desarrollará en los siguientes capítulos. Volvemos a aclarar que no hemos contabilizado para este estudio las ramas pertenecientes al sector agropecuario, ganadero, pesquero y silvicultura, explotación de minas y canteras dado que la EPH es una muestra eminentemente urbana. Otro tanto ocurre para el empleo doméstico y sector público, dado que en relación al primero OEDE recién comenzó a relevar datos a partir de 2016. En cuanto al sector público, ha quedado excluido del análisis porque esta tesis decidió concentrarse en el desempeño del mercado de trabajo en el sector privado. Las dificultades que ha comportado construir los datos que se ofrecen operaron como limitante para abarcar aún también al empleo público, dado

que consideramos que requiere un tratamiento teórico-metodológico diferente al que se puede establecer para el sector privado.

Cuadro N°1. Cálculo del coeficiente de variación, para los asalariados protegidos, 2° trimestre 2003-2008. Sector Bienes y Servicios

PROTEGIDOS	2003	CV	2004	CV	2005	CV	2006	CV	2007	CV	2008	CV
	3°		2°		2°		2°		2°		2°	
<i>Industria Manufacturera</i>	465.380	✓	551.283	✓	605.661	✓	676.714	✓	721.253	✓	728.508	✓
<i>Alimentos, bebida y tabaco</i>	94.912	a	116.734	a	121.189	a	152.588	✓	168.253	✓	135.670	a
<i>Textiles, confecciones y calzado</i>	51.752	a	62.707	a	70.352	a	81.275	a	77.487	a	78.843	a
<i>Productos químicos y de la ref. de petróleo</i>	107.238	a	104.296	a	101.234	a	121.628	a	114.304	a	118.765	a
<i>Productos metálicos, maquinarias y equipos</i>	117.866	a	176.232	✓	186.935	✓	188.565	✓	210.734	✓	249.038	✓
<i>Otras industrias manufactureras</i>	93.612	a	91.314	a	125.951	a	132.658	a	150.475	✓	146.192	✓
<i>Electricidad, gas y agua</i>	52.089	a	42.091	a	33.788	b	36.408	a	39.814	a	49.521	a
<i>Construcción</i>	65.739	a	84.613	a	108.423	a	135.753	a	172.899	✓	158.657	✓
<i>Comercio y reparaciones</i>	399.399	✓	487.366	✓	480.031	✓	553.525	✓	589.545	✓	670.534	✓
<i>Restaurantes y hoteles</i>	75.848	a	100.221	a	104.455	a	114.347	a	145.319	✓	147.187	✓
<i>Transporte</i>	185.237	✓	164.478	✓	185.884	✓	219.490	✓	246.129	✓	287.641	✓
<i>Servicios de correo y telecomunicaciones</i>	53.425	a	72.839	a	88.047	a	66.933	a	84.906	a	98.168	a
<i>Intermediación financiera</i>	109.095	a	116.964	a	133.106	a	143.032	✓	165.927	✓	170.619	✓
<i>Actividades inmobiliarias</i>	19.206	b	7.031	b	21.580	b	30.376	b	21.555	b	21.319	b
<i>Servicios empresariales y de alquiler</i>	223.920	✓	223.437	✓	259.478	✓	330.089	✓	330.588	✓	412.960	✓
<i>Enseñanza</i>	583.655	✓	570.736	✓	576.348	✓	633.550	✓	666.774	✓	641.986	✓
<i>Servicios sociales y de salud</i>	248.256	✓	267.949	✓	289.472	✓	300.942	✓	341.319	✓	361.089	✓
<i>Otros servicios</i>	162.526	✓	212.471	✓	228.927	✓	227.571	✓	247.063	✓	272.887	✓
Total	3.109.155	✓	3.452.762	✓	3.720.861	✓	4.145.444	✓	4.494.344	✓	4.749.584	✓

Fuente: Elaboración propia en base a EPH (INDEC). Referencias utilizadas: (a) Valor de la celda con carácter indicativo (el coeficiente de variación aproximado está entre 10% y 20%), (b) Valor de la celda con carácter indicativo (en estos grupos los coeficientes de variación aproximados superan el 20%), (✓) Coeficiente de variación aproximado menor al 10%.

Cuadro N°2. Cálculo del coeficiente de variación para los asalariados protegidos, 2° trimestre 2009-2014. Sector Bienes y Servicios

PROTEGIDOS	2009	CV	2010	CV	2011	CV	2012	CV	2013	CV	2014	CV
	2°		2°		2°		2°		2°		2°	
<i>Industria Manufacturera</i>	729.727	✓	723.840	✓	749.660	✓	732.255	✓	789.702	✓	819.593	✓
<i>Alimentos, bebida y tabaco</i>	149.407	✓	149.422	✓	139.646	a	152.351	✓	163.653	✓	150.173	✓
<i>Textiles, confecciones y calzado</i>	89.125	a	65.509	a	84.372	a	112.529	a	89.053	a	120.105	a
<i>Productos químicos y de la ref. de petróleo</i>	110.705	a	135.600	a	140.765	✓	113.657	a	144.816	✓	151.665	✓
<i>Productos metálicos, maquinarias y equipos</i>	241.798	✓	217.174	✓	250.120	✓	233.268	✓	264.416	✓	265.734	✓
<i>Otras industrias manufactureras</i>	138.692	a	156.135	✓	134.757	a	120.450	a	127.764	a	131.916	a
<i>Electricidad, gas y agua</i>	49.677	a	39.595	a	84.908	a	67.469	a	77.375	a	89.581	a
<i>Construcción</i>	177.437	✓	173.514	✓	185.663	✓	211.363	✓	203.256	✓	160.661	✓
<i>Comercio y reparaciones</i>	634.555	✓	670.780	✓	726.456	✓	716.710	✓	688.071	✓	695.280	✓
<i>Restaurantes y hoteles</i>	144.656	✓	154.049	✓	160.752	✓	155.559	✓	139.800	a	166.553	✓
<i>Transporte</i>	254.070	✓	249.048	✓	285.233	✓	296.093	✓	307.321	✓	319.661	✓
<i>Servicios de correo y telecomunicaciones</i>	104.693	a	95.496	a	100.820	a	119.918	a	110.920	a	95.675	a
<i>Intermediación financiera</i>	189.191	✓	183.790	✓	216.526	✓	220.477	✓	175.912	✓	189.888	✓
<i>Actividades inmobiliarias</i>	21.048	b	15.749	b	20.543	b	15.264	b	13.829	b	8.527	b
<i>Servicios empresariales y de alquiler</i>	423.966	✓	422.051	✓	478.829	✓	406.743	✓	435.766	✓	424.576	✓
<i>Enseñanza</i>	704.776	✓	698.141	✓	714.683	✓	695.925	✓	726.323	✓	740.149	✓
<i>Servicios sociales y de salud</i>	380.543	✓	377.511	✓	385.930	✓	387.513	✓	399.894	✓	387.371	✓
<i>Otros servicios</i>	250.636	✓	266.893	✓	245.954	✓	222.052	✓	264.548	✓	239.686	✓
Total	4.794.702	✓	4.794.297	✓	5.105.617	✓	4.979.596	✓	5.122.419	✓	5.156.794	✓

Fuente: Elaboración propia en base a EPH (INDEC). Referencias utilizadas: (a) Valor de la celda con carácter indicativo (el coeficiente de variación aproximado está entre 10% y 20%), (b) Valor de la celda con carácter indicativo (en estos grupos los coeficientes de variación aproximados superan el 20%), (✓) Coeficiente de variación aproximado menor al 10%.

Cuadro N°3. Cálculo del coeficiente de variación, asalariados precarios, 2° trimestre 2003-2008. Sector Bienes y Servicios

PRECARIOS	2003	CV	2004	CV	2005	CV	2006	CV	2007	CV	2008	CV
	3°		2°		2°		2°		2°		2°	
<i>Industria Manufacturera</i>	365.853	✓	403.294	✓	361.055	✓	403.829	✓	393.561	✓	320.577	✓
<i>Alimentos, bebida y tabaco</i>	91.101	a	86.734	a	86.661	a	69.443	a	73.964	a	61.264	a
<i>Textiles, confecciones y calzado</i>	89.821	a	125.509	a	99.057	a	121.025	a	138.450	a	105.381	a
<i>Productos químicos y de la ref. de petróleo</i>	44.124	a	32.251	b	31.234	b	40.872	a	24.842	b	18.001	b
<i>Productos metálicos, maquinarias y equipos</i>	67.249	a	60.255	a	58.131	a	84.012	a	80.025	a	66.242	a
<i>Otras industrias manufactureras</i>	73.558	a	98.545	a	85.972	a	88.477	a	76.280	a	69.689	a
<i>Electricidad, gas y agua</i>	2.462	b	3.775	b	3.488	b	6.741	b	6.210	b	4.169	b
<i>Construcción</i>	236.285	✓	261.789	✓	286.428	✓	342.342	✓	316.082	✓	332.695	✓
<i>Comercio y reparaciones</i>	489.572	✓	482.238	✓	479.996	✓	461.396	✓	473.034	✓	446.889	✓
<i>Restaurantes y hoteles</i>	96.494	a	120.496	a	126.093	a	125.600	a	122.138	a	118.152	a
<i>Transporte</i>	177.449	✓	194.516	✓	215.927	✓	180.440	✓	212.812	✓	196.297	✓
<i>Servicios de correo y telecomunicaciones</i>	19.816	b	29.052	b	23.808	b	26.185	b	27.305	b	30.589	b
<i>Intermediación financiera</i>	17.316	b	21.935	b	19.894	b	19.402	b	24.435	b	12.532	b
<i>Actividades inmobiliarias</i>	16.473	b	23.700	b	16.088	b	11.933	b	21.303	b	15.246	b
<i>Servicios empresariales y de alquiler</i>	147.586	✓	148.866	✓	163.898	✓	159.483	✓	161.681	✓	150.092	a
<i>Enseñanza</i>	65.094	a	68.440	a	67.906	b	65.745	a	50.252	a	51.109	a
<i>Servicios sociales y de salud</i>	135.727	a	93.653	a	112.352	a	125.073	a	125.458	a	118.416	a
<i>Otros servicios</i>	119.133	a	147.977	✓	157.319	✓	173.451	✓	147.216	✓	122.165	a
Total	2.255.113	✓	2.403.025	✓	2.395.307	✓	2.505.449	✓	2.475.048	✓	2.239.505	✓

Fuente: Elaboración propia en base a EPH (INDEC). Referencias utilizadas: (a) Valor de la celda con carácter indicativo (el coeficiente de variación aproximado está entre 10% y 20%), (b) Valor de la celda con carácter indicativo (en estos grupos los coeficientes de variación aproximados superan el 20%), (✓) Coeficiente de variación aproximado menor al 10%.

Cuadro N°4. Cálculo del coeficiente de variación, asalariados precarios, 2° trimestre 2009-2014. Sector Bienes y Servicios

PRECARIOS	2009	CV	2010	CV	2011	CV	2012	CV	2013	CV	2014	CV
	2°		2°		2°		2°		2°		2°	
<i>Industria Manufacturera</i>	293.745	✓	334.820	✓	316.415	✓	296.511	✓	300.132	✓	296.662	✓
<i>Alimentos, bebida y tabaco</i>	64.823	a	62.230	a	50.649	a	51.336	a	59.669	a	51.294	a
<i>Textiles, confecciones y calzado</i>	84.494	a	116.881	a	110.392	a	83.390	a	76.916	a	78.165	a
<i>Productos químicos y de la ref. de petróleo</i>	26.455	b	34.781	b	21.764	b	21.117	b	24.281	b	25.870	b
<i>Productos metálicos, maquinarias y equipos</i>	52.535	a	50.833	a	44.351	a	57.655	a	63.524	a	60.212	a
<i>Otras industrias manufactureras</i>	65.438	a	70.095	a	89.259	a	83.013	a	75.742	a	81.121	a
<i>Electricidad, gas y agua</i>	1.558	b	8.612	b	12.042	b	19.376	b	22.444	b	16.711	b
<i>Construcción</i>	336.656	✓	329.655	✓	336.676	✓	320.694	✓	386.842	✓	361.782	✓
<i>Comercio y reparaciones</i>	437.704	✓	469.316	✓	475.968	✓	447.035	✓	433.191	✓	438.475	✓
<i>Restaurantes y hoteles</i>	105.131	a	134.969	a	122.202	a	139.314	a	139.182	a	118.218	a
<i>Transporte</i>	199.438	✓	209.801	✓	194.804	✓	184.231	✓	180.829	✓	171.164	✓
<i>Servicios de correo y telecomunicaciones</i>	14.057	b	20.514	b	15.767	b	28.718	b	24.170	b	20.789	b
<i>Intermediación financiera</i>	19.054	b	23.128	b	26.310	b	17.020	b	16.520	b	24.211	b
<i>Actividades inmobiliarias</i>	27.648	b	12.716	b	12.405	b	23.726	b	22.382	b	3.299	b
<i>Servicios empresariales y de alquiler</i>	161.610	✓	165.870	✓	163.705	✓	131.738	a	144.935	✓	117.372	a
<i>Enseñanza</i>	62.982	a	48.075	a	60.833	a	61.272	a	66.846	a	69.787	a
<i>Servicios sociales y de salud</i>	111.054	a	103.843	a	108.508	a	100.676	a	103.874	a	108.478	a
<i>Otros servicios</i>	131.441	a	181.110	✓	162.428	✓	160.795	✓	147.347	✓	189.776	✓
Total	2.195.823	✓	2.377.249	✓	2.324.478	✓	2.227.617	✓	2.288.826	✓	2.233.386	✓

Fuente: Elaboración propia en base a EPH (INDEC). Referencias utilizadas: (a) Valor de la celda con carácter indicativo (el coeficiente de variación aproximado está entre 10% y 20%), (b) Valor de la celda con carácter indicativo (en estos grupos los coeficientes de variación aproximados superan el 20%), (✓) Coeficiente de variación aproximado menor al 10%.

Por último, debemos aclarar que estamos en conocimiento de los problemas metodológicos que la EPH ha acarreado durante todos estos años, por eso mismo, ponemos a disposición del lector el Anexo Metodológico que INDEC ha publicado en 2016²⁷, dando cuenta de los problemas de medición encontrados.

A continuación, exponemos los cuadros con la codificación correspondiente a las ramas de actividad en base al Clasificador de Actividades Económicas para Encuestas Sociodemográficas del MERCOSUR. Lo que sigue es el agrupamiento específico diseñado para esta tesis.

Cuadro N°5. Codificación correspondiente a las ramas de actividad, CAES vigente hasta el 4to trimestre de 2010

Código CAES Mercosur	Códigos CAES 1.0 Mercosur	Rama de actividad - Tesis
Letra D desde código 15 a 37 abiertos a 4 dígitos	Letra C desde el código 10 al 33 (abierto a 4 dígitos)	Industria Manufacturera
Letra D, código 15 y 16	Letra C, código 10; 11; 12	Alimentos, bebida y tabaco
Letra D, código 17, 18, 19	Letra C, código 13; 14; 15	Textiles, confecciones y calzado
Letra D, código 23 y 24	Letra C, código 19; 20; 21	Productos químicos y de la ref. de petróleo
Letra D, desde código 27 a 35	Letra C, desde código 24 a 30 y 32; 33	Productos metálicos, maquinarias y equipos
Letra D, código 20; 21; 22; 25; 26; 36	Letra C, código 16; 17; 18; 22; 23; 31	Otras industrias manufactureras
Letra E códigos 40 y 41 abiertos a 4 dígitos	Letra D código 35 abierto a 4 dígitos y Letra E código 36 y 37 abiertos a 4 dígitos	EGA
Letra F código 45 abierto a 4 dígitos	Letra F código 40 abierto a 4 dígitos	Construcción
Letra G códigos 50 y 53 abiertos a 4 dígitos	Letra G códigos 45 y 48 abiertos a 4 dígitos	Comercio
Letra H código 55 abierto a 4 dígitos	Letra I códigos 55 y 56 abiertos a 4 dígitos	Hotelería y Gastronomía
Letra I códigos desde el 60 al 63 abiertos a 4 dígitos	Letra H códigos del 49 al 52 abiertos a 4 dígitos	Transporte y almacenamiento
Letra I código 64 abierto a 4 dígitos	Correo: Letra H código 53 abierto a 4 dígitos. Telecomunicaciones: Letra J código 61 abierto a 4 dígitos	Correo y telecomunicaciones
Letra J códigos desde 65 a 67 abiertos a 4 dígitos	Letra K códigos desde el 64 al 66 abiertos a 4 dígitos	Intermediación financiera
Letra M código 80 abierto a 4 dígitos	Letra P códigos 85 abierto a 4 dígitos	Enseñanza
Letra N código 85 abierto a 4 dígitos	Letra Q códigos del 86 al 88 abiertos a 4 dígitos	Servicios sociales y de salud
Letra K códigos desde 71 a 74 abiertos a 4 dígitos	Letras J (códigos del 58 al 63 excepto código 61), M (códigos del 69 al 75) y N (códigos del 77 al 82) abiertos a 4 dígitos	Otros servicios (información y comunicación, Act profesionales, científicas y técnicas, Act administrativas y servicios de apoyo)

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC - CAES MERCOSUR y CAES 1.0 MERCOSUR.

²⁷ Ver: http://www.indec.gov.ar/ftp/cuadros/sociedad/anexo_informe_eph_23_08_16.pdf

CAPÍTULO DOS: EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN Y EL EMPLEO EN ARGENTINA. SECTOR BIENES Y SECTOR SERVICIOS ENTRE 2003 Y 2014

1. Introducción

En este capítulo examinaremos el crecimiento, contribución y participación del empleo en las ramas que pertenecen a los sectores Bienes y Servicios, con excepción del sector primario, empleo público y empleo doméstico. A su vez, se buscará correspondencia entre la dinámica del empleo y los niveles de producción de las actividades estudiadas, dado que como hemos visto, la estructura ocupacional responde principalmente a la dinámica productiva. La importancia de la recuperación económica, durante el período seleccionado, fue la obtención de un nuevo equilibrio macroeconómico, a través de la devaluación del tipo de cambio, el impulso al crecimiento económico y al empleo, el equilibrio presupuestario logrado a través del incremento de los recursos fiscales y la renegociación de la deuda externa (Palomino, 2007: 132).

A su vez, la devaluación del peso de 2002 no derivó en un proceso inflacionario dado el contexto de aguda depresión económica y la muy compleja situación laboral y social prevalecientes antes del cambio de régimen. La debilidad de la demanda interna impuso un límite al traslado del incremento sobre los precios al consumidor. En términos de capacidad adquisitiva, los elevados niveles de desempleo también explicaron la ausencia de mecanismos de indización salarial, aunque empezaron a recuperarse a partir del año 2004 (Beccaria, et.al., 2009:20).

Los tres indicadores para el análisis de la dinámica del empleo son: en primer lugar, la participación de los sectores en el total, entendido también como la estructura laboral de la Argentina. La participación advierte acerca de la distribución del empleo creado entre los sectores de actividad o, dicho de otro modo, se trata de la relación entre el sector de actividad y el empleo total. En segundo lugar, la tasa de crecimiento es la relación entre el aumento o disminución absoluta de una variable -en nuestro caso el trabajo asalariado- entre dos momentos del tiempo y el valor inicial de dicha variable, expresado en porcentajes. Por último, la contribución al crecimiento refiere a la relación entre el crecimiento absoluto del empleo en un sector o rama de actividad y el crecimiento absoluto del empleo total. Es decir, cuánto le aportó a la formación de nuevo empleo asalariado.

Para el desarrollo y análisis de este capítulo, se utilizaron los datos de la Encuesta Permanente de Hogar²⁸ (INDEC) y del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (MTEySS) y los datos de Valor Bruto de Producción a precios constantes del año 2004²⁹ provistos por la Dirección de Cuentas Nacionales de INDEC.

²⁸ Se utilizaron los datos del 2do trimestre de cada año, a excepción del 2003 en donde se tomaron los datos del 3er trimestre. La información procesada y analizada corresponde a 28 Aglomerados Urbanos.

²⁹ No están publicados los datos de VBP para los años previos.

2. Evolución de la producción y el empleo entre 2003 y 2014

Según Beccaria et.al., (2009) las actividades con peor *performance* en dinámica de crecimiento del empleo, durante los años noventa, fueron la industria manufacturera y la construcción, ganando participación el sector servicios. A partir de 1998 el empleo total se contrajo y las ramas mencionadas del sector Bienes fueron las más afectadas.

La devaluación de enero de 2002 no hizo más que agudizar el difícil panorama social, el fuerte crecimiento de los precios erosionó rápida y marcadamente el poder de compra de las remuneraciones (Beccaria, et.al., 2009:20). Durante el primer semestre de 2002 se prolongó el intenso ritmo de caída del empleo. El desempleo abierto trepó al 21,5% y el subempleo visible al 18,6%. Solo el 44% de los asalariados estaban registrados (Beccaria, et.al, 2009:32).

Luego de la fase más crítica de la convertibilidad y de la posterior megadevaluación, comienza un período signado por el crecimiento económico en términos de aumento del PBI y de la ocupación urbana, con un intenso proceso de creación de puestos de trabajo durante los primeros años de la salida del plan de convertibilidad. Este proceso se asentó sobre la base de la capacidad ociosa del sistema productivo, del salario real fuertemente deprimido y de la enorme masa de trabajadores excluidos dispuestos a trabajar, tanto desocupados como inactivos que ingresaban al mercado de trabajo dadas las mayores perspectivas de encontrar un empleo.

Durante el período 2003-2014 aumentó la producción interna, tanto de Bienes como de Servicios, lo que reimpulsó la actividad económica en general y la industrial en particular, redundando en un aumento de la demanda de empleo. Según el Cuadro N°6, el empleo total creció un 42,6% entre 2003 y 2014 y en el mismo porcentaje lo hicieron ambos sectores.

Cuadro N°6: Argentina. Asalariados totales en 2003 y en 2014; Variación porcentual y absoluta del empleo entre 2003 y 2014 en sectores Bienes y Servicios

Ramas	2003	2014	Var% : 03-14	Var abs : 03-14
Alimentos y Bebidas	490.667	494.255	0,7	3.588
Textiles, confección, cuero y calzado	290.784	257.953	-11,3	-32.831
Productos químicos y fabricación de petróleo	112.240	147.421	31,3	35.181
Productos metálicos, maquinarias y equipos	290.184	427.518	47,3	137.334
Otras industrias manufactureras	308.890	428.950	38,9	120.059
Electricidad, agua y gas	48.989	79.417	62,1	30.427
Construcción	756.325	1.439.651	90,3	683.327
Comercio	1.346.210	1.890.669	40,4	544.459
Hotelería y gastronomía	273.419	461.203	68,7	187.785
Transporte y almacenamiento	485.989	717.337	47,6	231.348
Servicios de correo y telecomunicaciones	116.409	117.316	0,8	907
Intermediación financiera	132.144	184.985	40,0	52.840
Actividades inmobiliarias	211.550	147.134	-30,4	-64.416
Servicios empresariales, profesionales y de alquiler	665.502	967.685	45,4	302.183
Enseñanza	335.646	504.620	50,3	168.974
Servicios sociales y de salud	296.581	419.052	41,3	122.471
Otros servicios	399.541	668.681	67,4	269.140
TOTAL BIENES	2.298.079	3.275.165	42,5	977.086
TOTAL SERVICIOS	4.262.991	6.078.682	42,6	1.815.691
TOTAL	6.561.070	9.353.847	42,6	2.792.777

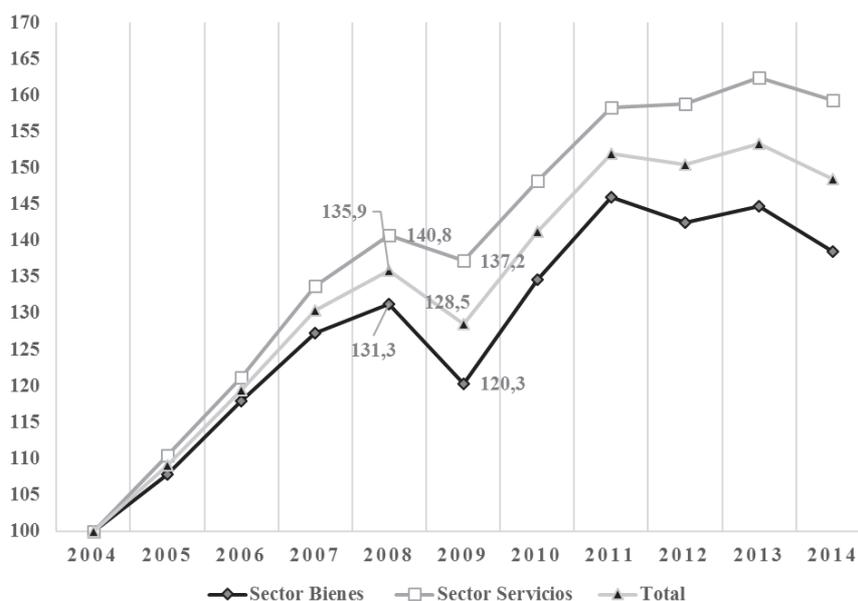
Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

Los gráficos a continuación (N°4.1 y N°4.2) muestran la evolución de la producción y el empleo. La primera está medida a precios constantes del año 2004, tratándose de las ventas realizadas por las empresas, en millones de pesos. En relación a la variable empleo, se mide la evolución en el crecimiento o destrucción del mismo, es decir, en la mano de obra que fue contratada o expulsada de los sectores analizados.

En relación a la producción, se observa un crecimiento sostenido hasta 2008. A partir de ese momento se registra una caída general muy pronunciada -contracción de 7,4 puntos porcentuales en 2009 en relación a 2008- aunque más leve en el sector Servicios, en comparación con el sector Bienes. Efectivamente, la industria manufacturera, la construcción y la producción de electricidad, gas y agua sufrieron el impacto de la crisis internacional en su capacidad de producir y vender, dado que se registra una caída de 11 puntos en 2009 con respecto al año anterior, provocando en la economía doméstica un proceso recesivo. En cambio, las actividades de Servicios caen un 3,6 entre estos años. De todos modos, ya en 2010 la actividad económica en general se recupera, superando inclusive, los niveles de producción previos a 2008. En 2012 la economía vuelve a sufrir una leve caída, cuya recomposición no sólo no se manifiesta, sino que 2014 cierra con tendencias descendientes.

Como rasgo general del periodo se puede afirmar que la producción del sector Bienes crece continuamente por debajo del total -sobre todo a partir de 2007- y a la inversa, el sector Servicios lo hace por encima, marcando una brecha pronunciada en la capacidad productiva de ambos sectores.

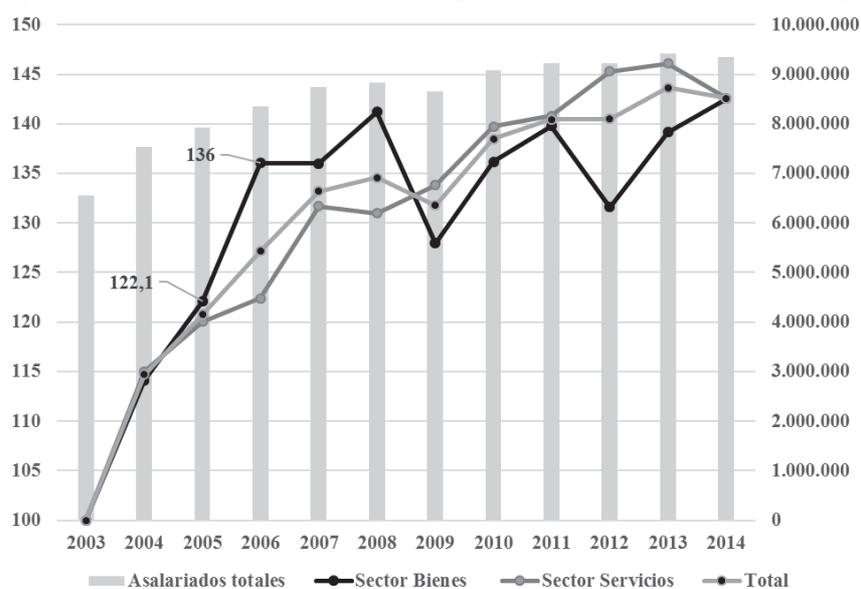
Gráfico N°4.1. Argentina. Evolución de la producción en los sectores Bienes y Servicios y Total, 2004-2014. Índice base 2004=100



Fuente: Elaboración propia en base a Dirección de Cuentas Nacionales-INDEC.

En relación a la dinámica del empleo (Gráfico N°4.2) -y en consonancia con la recuperación económica- se advierte un crecimiento extraordinario hasta 2008, lo que confirma que la posibilidad de disminuir los niveles de desempleo no solo se vincula, sino que depende seriamente del desenvolvimiento de la actividad económica basada en un esquema de reactivación productiva. El empleo, en ambos sectores, crece a la par del total hasta 2005, donde se puede apreciar una considerable expansión del sector Bienes - 14 puntos porcentuales en 2006 con respecto a 2005-. Es decir, la recomposición del mercado de trabajo es asociada aquí con la recuperación de los niveles de actividad, cuya evolución muestra un importante dinamismo, con un momento de contracción profunda en 2009 que, no casualmente, impactó sobre la capacidad de generación de empleo, fundamentalmente en el sector Bienes. Así como los niveles de producción del sector Servicios se redujeron en menor medida, el empleo en este sector prácticamente no se vio afectado durante 2004-2014, sin registrar caídas en el peor momento del periodo (2009).

Gráfico N°4.2. Argentina. Asalariados totales y evolución del empleo en los sectores Bienes y Servicios y Total, 2003-2014. Gráfico a dos ejes (Índice año base 2003=100 y absolutos)

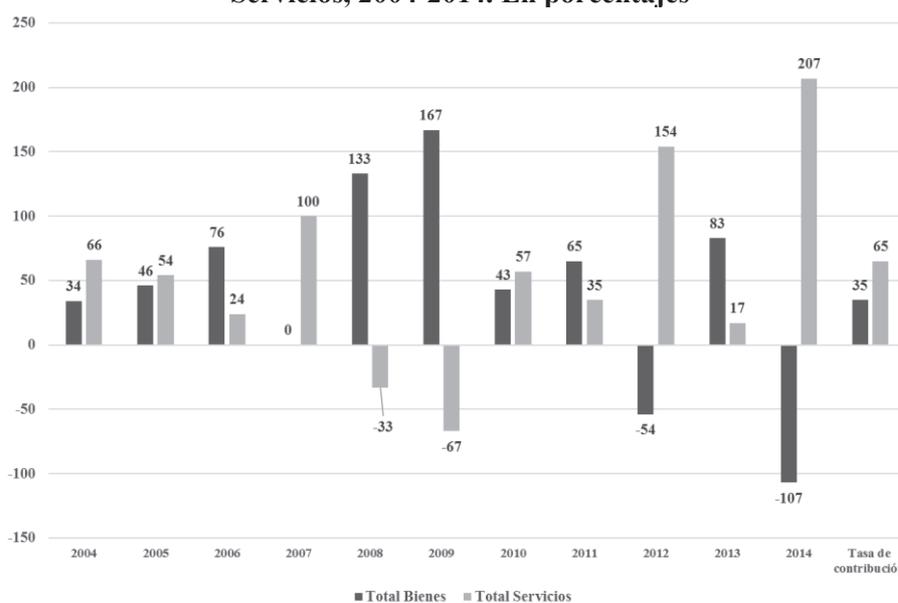


Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

En relación al sector Bienes, como rasgo general, se registra un comportamiento errático en la dinámica de creación y destrucción de empleo. Nuevamente se produce una brecha entre sectores, pero en 2007 el sector Servicios genera un leve crecimiento, con lo cual esa brecha comienza a acortarse. A partir del año 2010 el comportamiento del sector Servicios será pausado, pero en constante crecimiento superando, durante 2012 y 2013, al total.

En relación a la contribución, el sector Servicios lo hizo en un 65% y el sector Bienes en un 35%. Como expone el Gráfico N°5, a excepción de algunos años, la mayor contribución al empleo la realiza el sector Servicios. Aunque sin desconocer el repunte significativo del sector Bienes, el mismo no se tradujo en un aumento de la contribución. A grandes rasgos, en estos años, la contribución estuvo marcada por el crecimiento del sector Servicios.

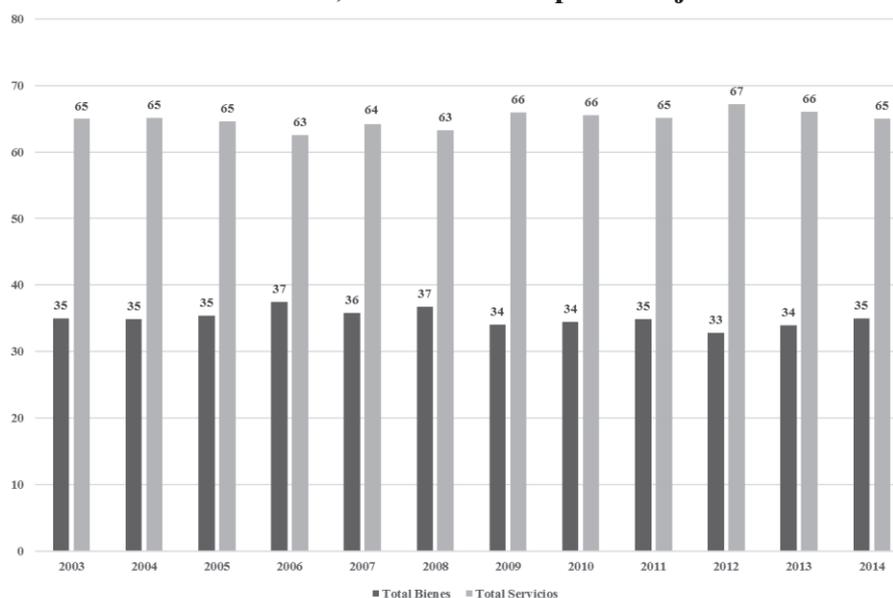
Gráfico N°5: Argentina. Tasa de Contribución al empleo total de los sectores Bienes y Servicios, 2004-2014. En porcentajes



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

Por último, el Gráfico N°6 muestra la tasa de participación anual en los sectores. Se evidencia que entre 2003 y 2014 la estructura laboral prácticamente no se ha modificado. Por otro lado, esto es coherente con los totales presentados con respecto al crecimiento dado que, si bien por momentos tuvieron ritmos distintos, hacia el final del periodo ambos habían crecido igual. Es lógico, en ese sentido, que la participación de los sectores se haya mantenido estable en un 35% para Bienes y en un 65% para Servicios.

Gráfico N°6: Argentina. Tasa de Participación en el empleo total. Sectores Bienes y Servicios, 2003-2014. En porcentajes



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

A continuación, analizaremos la dinámica de crecimiento por rama dado que permite indagar con mayor profundidad en las características de los sectores. Si analizamos únicamente el desempeño total no podemos ver las posibles especificidades de cada una. A su vez es importante complementar el análisis con la contribución que las ramas realizan al empleo total, porque si bien muchas pudieron haber sufrido importantes caídas, eso no necesariamente se traduce en una menor contribución. A la inversa, ramas que demostraron alto dinamismo en el crecimiento, pueden no caracterizarse por realizar un aporte relevante al total.

3. Análisis de la producción y el empleo en el sector Bienes

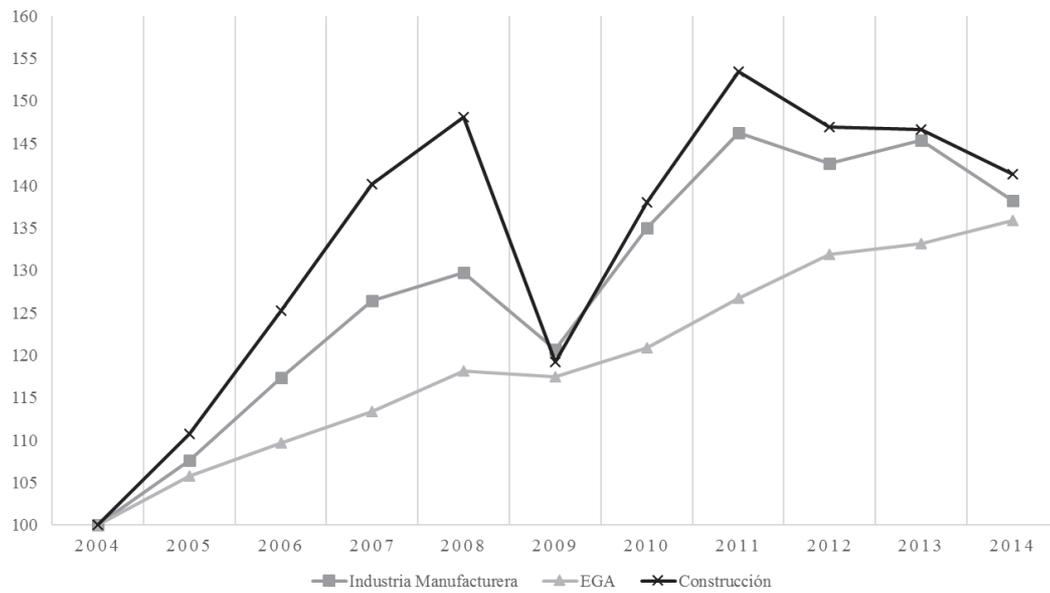
3.1 Energía, Gas y Agua y Construcción

Dentro del sector Bienes se encuentran la industria manufacturera, la construcción y la producción de servicios públicos -para el consumo doméstico y productivo- como Energía, Gas y Agua (EGA). El Gráfico N°7 muestra la evolución de la producción de los componentes del sector, y revela que el comportamiento de la manufactura es prácticamente idéntico al total, reflejo de la fuerte incidencia de la misma en el total producido. Efectivamente, la industria manufacturera tiene una participación cercana al 82%, frente a un 12% de Construcción y 6% de EGA, dentro del sector Bienes. No obstante, en términos de dinámica, se observan desempeños disímiles entre las distintas actividades.

Por un lado, la producción de EGA, se mantiene en una línea ascendente durante todo el periodo sin presentar alteraciones significativas. En cuanto a la industria manufacturera, se observa un ascenso pronunciado hasta 2008 para luego registrar una profunda contracción y posterior despegue en 2010. Los últimos cuatro años del periodo son ambivalentes. En relación a la construcción, su desempeño productivo es formidable, superior al total y a los otros componentes del sector, pero el impacto de la crisis de 2009 representó una brusca caída, aunque no alcanzó niveles inferiores a la de la manufactura. Igual de importante fue la recomposición del sector en 2010.

En términos de tendencia se observa un achicamiento de la brecha entre construcción y manufactura, reflejada en un crecimiento de la segunda y un descenso en los niveles de producción de la primera. Se ve que, a partir de 2011, la rama construcción no logra despegar y, al contrario, va en paulatino descenso. A la inversa, las actividades de Energía, Gas y Agua mantienen un ascenso sostenido que termina cerrando la brecha entre las actividades.

Gráfico N°7. Argentina. Evolución de la producción. Componentes del sector Bienes, 2004-2014. Índice año base 2004=100

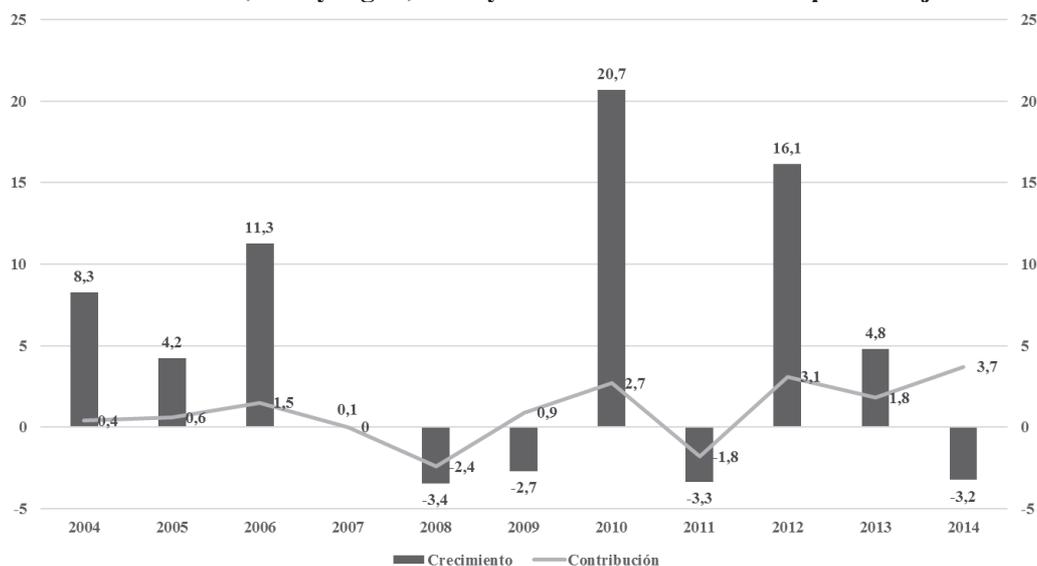


Fuente: Elaboración propia en base a Cuentas Nacionales-INDEC.

La rama “Electricidad, Gas y Agua” (EGA) se caracteriza por ser una actividad capital intensiva y altamente concentrada en pocas y grandes empresas³⁰. Por lo tanto, no se trata de actividades que demanden una extensa cantidad de mano de obra. Si bien manifiesta buenos niveles de crecimiento hasta 2007, a partir de entonces presenta una dinámica caracterizada por alzas (en 2010, 2012 y 2013) y caídas (2011 y 2014) muy importantes. A su vez su contribución fue muy acotada, dado que ni siquiera alcanza el 4% (Gráfico N°8).

³⁰ Este conjunto de actividades se encuentra altamente concentrado en un puñado de empresas, de carácter nacional y transnacional. Las mismas son: Pampa Energía, Edenor, Edesur, Transportadora Gas del Sur, Central Puerto, Metrogas, Endesa Costanera y Camuzzi Gas Pampeana.

Gráfico N°8: Argentina. Tasa de crecimiento y contribución al empleo total de Electricidad, Gas y Agua, 2003 y 2014. Sector Bienes. En porcentajes



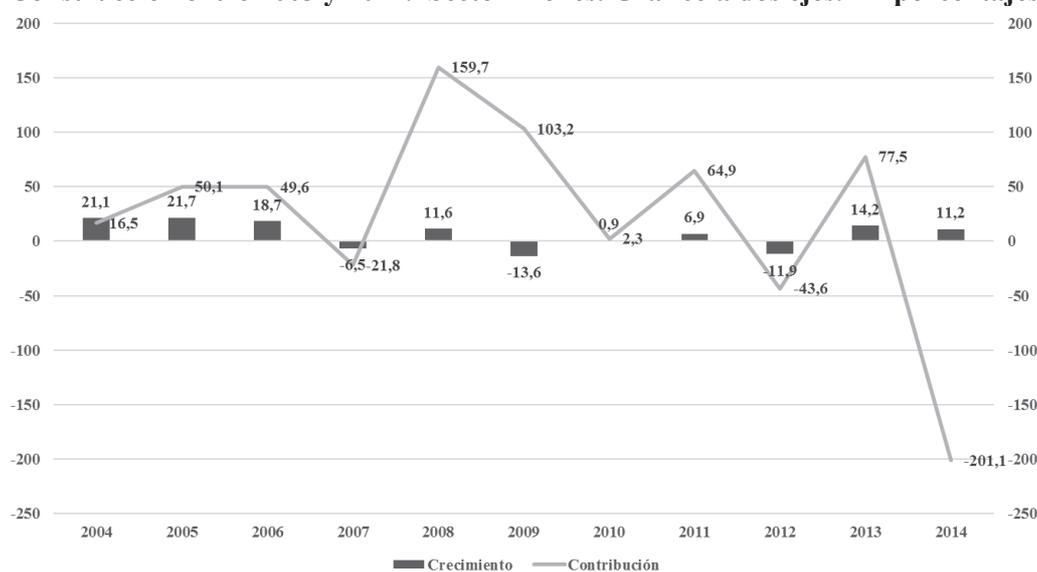
Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

Como se desprende del Gráfico N°9, la rama “Construcción” presentó importantes niveles de crecimiento, y se trata de una actividad altamente demandante de mano de obra, con una estructura diversificada entre: i) los proveedores de productos industriales para la construcción, tales como cemento y hormigón, acero, madera y pintura, entre otras mercancías; ii) la construcción propiamente dicha, es decir, los agentes dedicados exclusivamente a las obras, como las empresas constructoras, los arquitectos, obreros y sindicatos y iii) la rama de los servicios que forman parte del ciclo final de la cadena, como las empresas inmobiliarias y organismos de financiamiento como los bancos (Sosa, 2015). Nuestro trabajo se concentra en el desempeño de la actividad específica de la construcción, pero brindamos una mínima radiografía de la cadena de valor general para dar cuenta de la capacidad dinamizadora que tiene esta actividad sobre el conjunto de la economía.

A su vez, está en estrecha vinculación con el desenvolvimiento macroeconómico, lo que explica el carácter procíclico y las grandes oscilaciones en la evolución, tanto del empleo como de la producción, en relación a las épocas de crecimiento económico o recesión (Sosa, 2015). Efectivamente, una vez concluida la etapa de intensa recuperación del empleo, esta actividad sufre una importante caída en 2007, y si bien se recupera moderadamente en 2008, en 2009 vuelve a caer y con mayor profundidad, a la par que la actividad económica, en parte como impacto de la crisis mundial.

Si bien como vimos en el Gráfico N°7, la actividad productiva se contrae fuertemente en 2009, en lo que respecta al empleo, se observa una importantísima capacidad de contribución (Gráfico N°9). En el 2008 alcanzó un nivel de crecimiento del 11,6% pero en términos de contribución lo hizo en un 159,7%, lo que representa un 120% de la contribución total del sector Bienes. A su vez, dado su carácter procíclico, en 2009 presentó una importante caída en su tasa de crecimiento, generando incluso destrucción de puestos de trabajo, pero aun así logró contribuir al empleo en un 103%. Es decir, que sólo la rama “Construcción” representó en ese año el 61,8% del total.

Gráfico N°9: Argentina. Tasa de crecimiento y contribución al empleo total de Construcción entre 2003 y 2014. Sector Bienes. Gráfico a dos ejes. En porcentajes



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

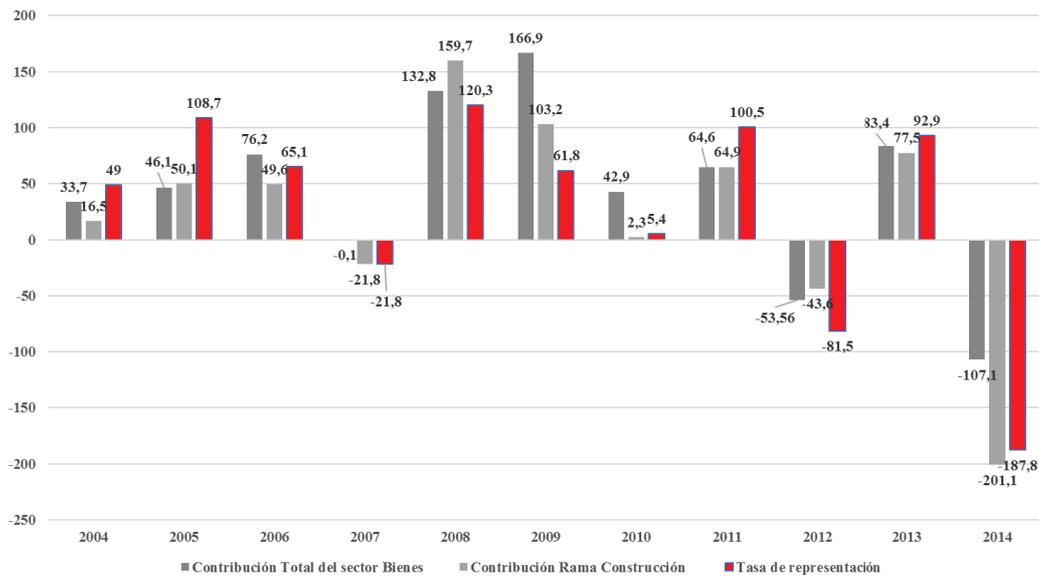
El Gráfico N°9.1 ilustra no sólo la capacidad de contribución del sector Bienes y de la rama Construcción, sino que muestra cuánto representa, en el total, la contribución de esta rama. En determinados años como 2005, 2011 y 2013 los niveles incluso superan el total contribuido por el sector Bienes. La explicación que esbozamos es la siguiente. Como señala la literatura especializada³¹, el rol de la obra pública juega un papel estratégico en el desempeño de la actividad, con lo cual pudo haber incidido en la motorización de la actividad (Rugiello, 2011; Sosa, 2015).

Pero, además, los últimos tres años del período bajo análisis se caracterizaron, en líneas generales, por cierta contracción económica reflejada en un posible límite estructural al crecimiento. Entonces, de ser así, la capacidad de contribución se ve amplificadas

³¹ Para más información consultar: INET, 2009 y CEDEM, 2012.

exponencialmente en relación al total. Dicho de otro modo, si la actividad económica en general no crece, el empleo, al menos, se estanca. En la medida en que una rama crece, aun modestamente, la contribución al total se demostrará importante. A la inversa, cuando la actividad económica se contrae y esta rama reduce sus niveles de empleo, la contribución a la caída es igual de intensa, como se observa en 2014.

Gráfico N°9.1: Argentina. Contribución al empleo total, contribución al empleo de la rama Construcción y Tasa de representación de la rama sobre el total entre 2003 y 2014. Sector Bienes. En porcentajes



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

3.2 La industria manufacturera

La industria manufacturera se agrupó de acuerdo con los siguientes conjuntos de actividad: i) alimentos, bebidas y tabaco; ii) textiles, confecciones, cuero y calzado; iii) productos químicos y de la refinación de petróleo; iv) productos metálicos, maquinarias y equipos; v) otras industrias manufactureras. (Ver apartado metodológico, pp. 58). Son actividades económicas muy heterogéneas, por su tipo de inserción productiva, por los requerimientos de capital y de trabajo exigidos y por sus niveles de productividad. En ese sentido, Marshall (2012) sostiene que los tres sectores que han registrado productividades por encima del promedio son el complejo metalmecánico (productos metálicos, maquinarias y equipos), la industria del calzado y la industria gráfica. De acuerdo con Ferreira y Schorr (2013), una industria manufacturera consolidada y dinámica debería estar caracterizada por:

*La generación de empleo, la diversificación productiva, la mejora en el balance comercial de la industria y la autonomía en la política económica están relacionadas con el desarrollo de las cadenas de valor. Es decir, **con la elaboración de bienes finales a partir de productos intermedios e insumos nacionales, de alto valor agregado, intensivos en mano de obra y/o con alto contenido tecnológico, para vender tanto en el mercado interno, compitiendo con importaciones, como en el mercado externo** (Ferreira y Schorr, 2013:187 El resaltado es mío).*

No obstante, en relación a la capacidad inversora, la industria manufacturera parece haber tenido una fuerte reticencia a la inversión en la primera etapa de la posconvertibilidad, hasta 2008. Los bajos costos salariales luego de la devaluación y la protección externa que le otorgó el tipo de cambio alto le aseguraron altos márgenes de utilidad, mientras que la elevada capacidad ociosa postergó el problema. A partir del año 2009, se puso de manifiesto la necesidad de reinvertir las utilidades ante la caída del margen de ganancia y la disminución de la capacidad instalada debido a su mayor uso (Cassini, 2015).

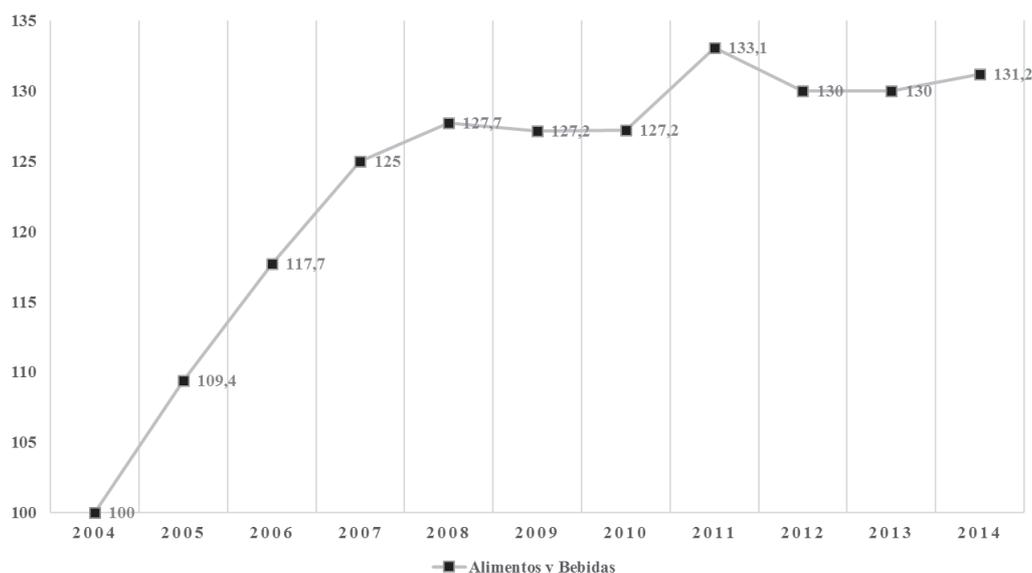
3.2.1 Alimentos, Bebidas y Tabaco

La cadena de valor de este conjunto de actividades está caracterizada por altos niveles de concentración productiva en manos de un puñado de empresas³². Mientras tanto, las mismas cuentan con una red de proveedores integrada fundamentalmente por empresas PyMEs que les brindan servicios tanto de producción como de logística. Es decir, la trama completa, en lo que hace al empleo, se caracteriza por la tercerización laboral y la subcontratación y, por lo tanto, buena parte de la mano de obra que indirectamente contribuye a estas actividades, en realidad se corresponde con otras. 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, rasgo que define los límites de las PyMEs pero que es particularmente relevante en el sector agro-industrial alimenticio, dado el lugar que las mismas ocupan en estas actividades (Porta y Bianco, 2004).

Según los datos de Valor Bruto de Producción, vemos que las empresas han gozado de un importantísimo crecimiento del producto hasta 2008. Luego, se observa una pequeña meseta y posterior repunte en 2011, aunque incomparable con la recomposición de la actividad entre 2004 y 2008 (Gráfico N°10).

³² Las empresas Arcor, Molinos Río de la Plata, Mastellone Hermanos, Ledesma forman parte de la cúpula de las 30 empresas más grandes de la Argentina que cotizan en la Bolsa de Valores de Buenos Aires. En 2014 participaron, de conjunto, en un 8,3% de las ventas totales de dicha cúpula. Para más datos ver: <http://www.ipypp.org.ar/descargas/2015/Las%20principales%20empresas%20de%20la%20bolsa%20de%20comercio.pdf>

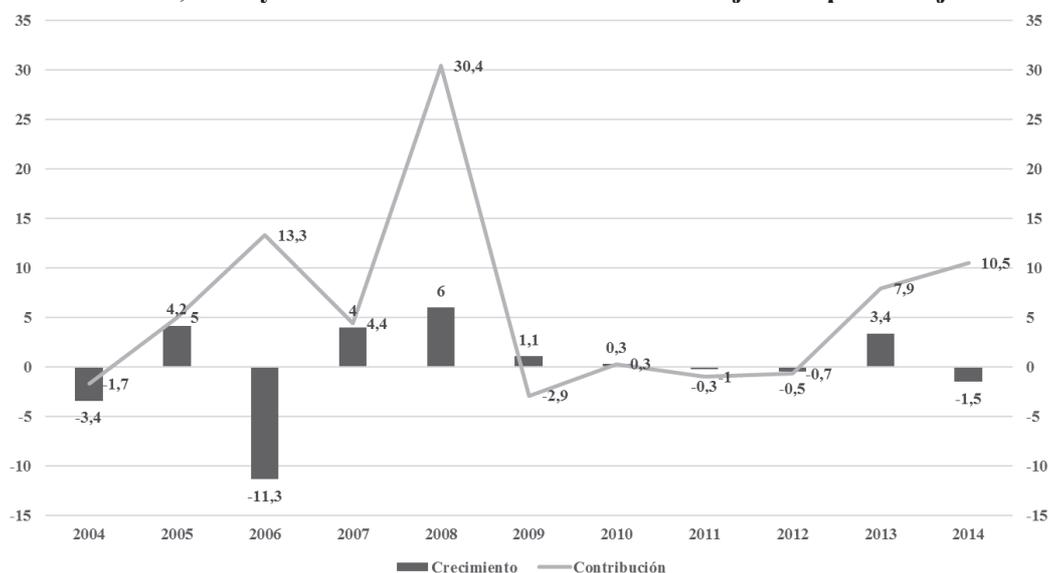
Gráfico N°10. Argentina. Evolución de la producción de Alimentos y Bebidas, 2004-2014. En índice base 2004=100



Fuente: Elaboración propia en base a Dirección Nacional de Cuentas Nacionales-INDEC.

Ahora bien, en términos de empleo, como expone el Gráfico N°11, “Alimentos, Bebidas y Tabaco” es una rama que, en comparación con otras no logró un crecimiento importante en lo que hace a la nueva generación de empleo.

Gráfico N°11: Tasa de crecimiento y contribución al empleo total de Alimentos, Bebidas y Tabaco, 2004 y 2014. Sector bienes. Gráfico a dos ejes. En porcentajes



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

Entre 2003 y 2004 destruyó empleo, alcanzando niveles negativos del 3,4%. Entre 2004 y 2005 logró un buen desempeño en su dinámica de crecimiento, pero sufrió una importante caída de 15,5 puntos porcentuales en 2005 y 2006. Luego, vinieron años de

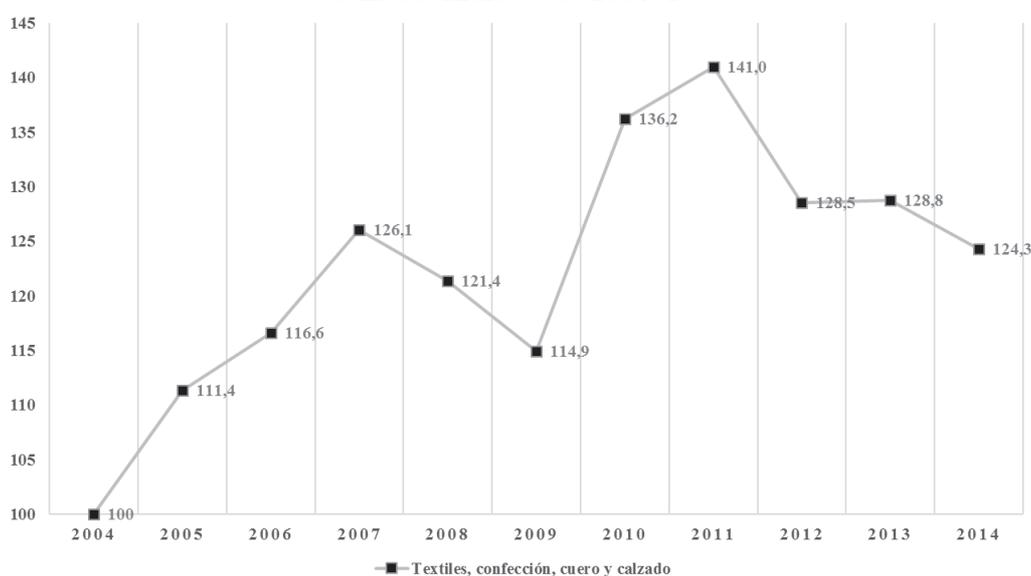
leves mejorías, pero la tasa de crecimiento nunca despegó. Por último, si bien logró un repunte entre 2012 y 2013, terminó la etapa en niveles negativos en cuanto a la generación de empleo. En síntesis, sus mejores años fueron 2007 y 2008 y la tasa de crecimiento no superó el 6%. En general, presenta pérdidas de puestos de trabajo en la variación interanual. En cambio, en relación a la contribución al empleo total podemos ver que en años de caídas abruptas como 2005, la tasa de contribución se mantuvo positiva y alrededor del 13%. Asimismo, cuando creció el empleo en la rama, entre 2007 y 2008, la contribución que realizó fue mayor (30,4%), aunque luego descendió estrepitosamente y paulatinamente se recompuso, pero no a los niveles previos. Es decir, se trata de una rama que presenta fluctuaciones en relación a su capacidad para crear empleo.

3.2.2 Textiles, confección, cuero y calzado

El presente apartado condensa dos industrias que, en rigurosidad, deberían ser tratadas separadamente, dado que las características de la cadena de valor textil e indumentaria presenta algunas diferencias en relación al cuero y calzado. Sucede que, dada la fragilidad de los datos utilizados, expuesta en el Apartado metodológico, resulta conveniente tomar la información de manera agregada. De todas maneras, realizaremos una escueta referencia a las características de ambos sectores, según un recorte de la literatura seleccionada. Pero antes, analizaremos los datos de Valor Bruto de Producción disponibles en el Gráfico N°12.

Allí podemos ver que durante los primeros años de la salida del modelo de convertibilidad y amparada en la protección externa garantizada por el tipo de cambio alto, estas actividades pudieron recomponerse intensa y sostenidamente hasta 2007. Los dos años siguientes fueron de una importante reversión productiva, pero en 2010 registra un repunte extraordinario en los niveles de producción que luego, en 2012, se estabilizarán. Se observa, como fue mencionado al comienzo, un comportamiento errático en las ventas producidas, posiblemente asociado al carácter procíclico de estas actividades.

Gráfico N°12. Argentina. Evolución de la producción de textiles, confección, cuero y calzado. Índice base 2004=100



Fuente: Elaboración propia en base a Dirección Nacional de Cuentas Nacionales-INDEC.

*

a) *La industria textil y de indumentaria*

Según Ferreira y Schorr (2013), se trata de una actividad destinada fundamentalmente al mercado interno y que se caracteriza por una alta fragilidad frente a la competencia externa. 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 Ferreira y Schorr, 2013). Más aún, las importaciones, para la confección del bien final³³, ascendieron a más del doble de la tasa de crecimiento de la economía en la posconvertibilidad (Ferreira y Schorr, 2013).

Con lo cual, si bien el mayor costo de importación vía tipo de cambio pudo haber protegido en el corto plazo a la industria, la misma debería ser estimulada mediante políticas que incentiven la sustitución de importaciones a mediano y largo plazo. De lo contrario, sólo se logra generar una mayor dependencia externa cuando la demanda interna crece, especialmente en los eslabones intermedios de la cadena (Ferreira y Schorr, 2013: 251).

La trama productiva de este conjunto de actividades incluye desde grandes empresas de indumentaria y diseño hasta talleres de confección, muchas veces clandestinos. 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, y el resto de los eslabones industriales, los intermedios, son básicamente intensivos en capital. Ahora bien, los bienes de capital del sector son prácticamente todos 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 metalmeccánica (Ferreira y Schorr, 2013: 251).

³³ Los autores describen detalladamente los eslabones más importantes de la cadena: i) Producción primaria de fibra de algodón como principal insumo alcanzando una participación cercana al 70%. El poliéster explica el 20% y el resto son otras fibras sintéticas y artificiales (acrílico, nylon, rayón viscosa, modal, etc.), y lana; ii) Hilanderías: Se trata del segmento de la industria más intensivo en capital y se aboca básicamente a la elaboración de *commodities*; iii) Tejedurías de punto y de tela plana: Son empresas productoras de tejidos de punto, planos, trapos para limpieza, medicinales y otros para diferentes industrias; vi) Tintorerías: Escasean para tejidos planos dados los requerimientos de tecnología aplicada, la intensidad de capital y la escala mínima requerida. En cambio, las tintorerías de tejidos de punto son menos intensivas en capital y son eficientes en escalas medias de producción por lo cual es un sector con potencial competitivo en el país; v) Indumentaria: Se trata de los clientes de las tejedurías, abocados a alguna fase de la elaboración de indumentaria. Para un análisis pormenorizado ver: Ferreira y Schorr, 2013.

La industria textil y de indumentaria es considerada tecnológicamente madura, con niveles de inversión en capital fijo relativamente bajos.

b) *La industria del cuero y el calzado*

Según Ferreira y Schorr (2013),³⁴ 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*. Por lo tanto, las curtiembres grandes son la fracción de la cadena de valor que gozan de una posición dominante, dado el alto grado de concentración y su inserción exportadora, como destino primordial de la elaboración del cuero. 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 (conocidos como *cuero ecológico*).

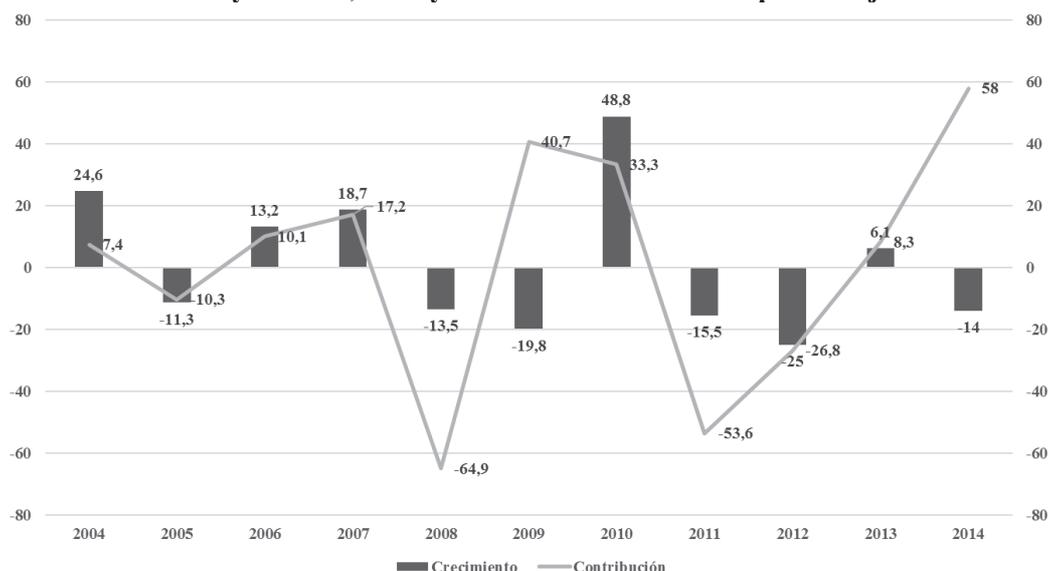
Por lo tanto, el resto de la cadena se encuentra integrada fundamentalmente por pequeñas y medianas empresas, cuyo crecimiento se encuentra limitado por la escasa materia prima en el mercado interno que ha derivado en una orientación creciente hacia productos no competitivos en el mercado mundial, sólo viables para un mercado interno protegido (Ferreira y Schorr, 2013: 189). Excede a las posibilidades de este trabajo profundizar en las necesidades de una urgente política sectorial, no obstante, dado el *statu quo* vigente, las características del sector son: primarización de la cadena de valor, mayor concentración en el sector curtidor (reducción del empleo y cierre de empresas mayoritariamente medianas y pequeñas abastecedoras del mercado interno) y especialización regresiva en manufacturas (menor producción de manufacturas de cuero exportables y creciente en bienes con desventajas competitivas) (Ferreira y Schorr, 2013: 214).

*

³⁴ Es muy interesante el proceso de fabricación del cuero, desde la faena hasta el producto final, fundamentalmente por el impacto ambiental que el mismo genera. Existen procesos alternativos al uso de cromo, pero que a las grandes y dominantes curtiembres les resulta muy *oneroso*. Se recomienda la lectura en detalle de Ferreira y Schorr, 2013.

En términos del empleo, estas actividades se caracterizan por contar con altos niveles de mano de obra asalariada. No obstante, las caídas en sus tasas de crecimiento son considerablemente fuertes en clara asociación con los niveles del producto, dado que el descenso del empleo se corresponde con la contracción de la producción en 2008 (Gráfico N°13).

Gráfico N°13: Tasa de crecimiento y contribución al empleo total de textiles, confección, cuero y calzado, 2003 y 2014. Sector bienes. En porcentajes



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

Son actividades que crecen y destruyen empleo con la misma potencia, dado que, si bien comienza el periodo con un repunte excelente, ya en 2005 cae y sus recuperaciones y contracciones se manifiestan año a año. En el año 2010 vivió un crecimiento exponencial (48,8% de tasa de crecimiento) aunque inmediatamente volvió a caer y no logró recuperarse. En términos de contribución al empleo, hasta 2008 su aporte al total es menor que su tasa de crecimiento, y cuando se registran tasas negativas, la contribución se contrae aún más, como en 2008 que destruye empleo en casi un 13,5%, pero la tasa de contribución quintuplica su caída (64,9%).

Inmediatamente se produce una recomposición en su tasa de contribución, aunque la destrucción de empleo se profundiza, hasta que en el 2010 se produce este descomunal crecimiento mencionado y la tasa de contribución baja, hasta entrar en 2012 en una senda de recuperación, mejorando los niveles de contribución al empleo. Aun así, no puede mantener estabilidad ni en su crecimiento ni en la capacidad de contribuir a mayores niveles de ocupación asalariada. Según Monza (2000) estas actividades se caracterizan por la facilidad de acceso a un puesto de trabajo, en términos de capital, bajo

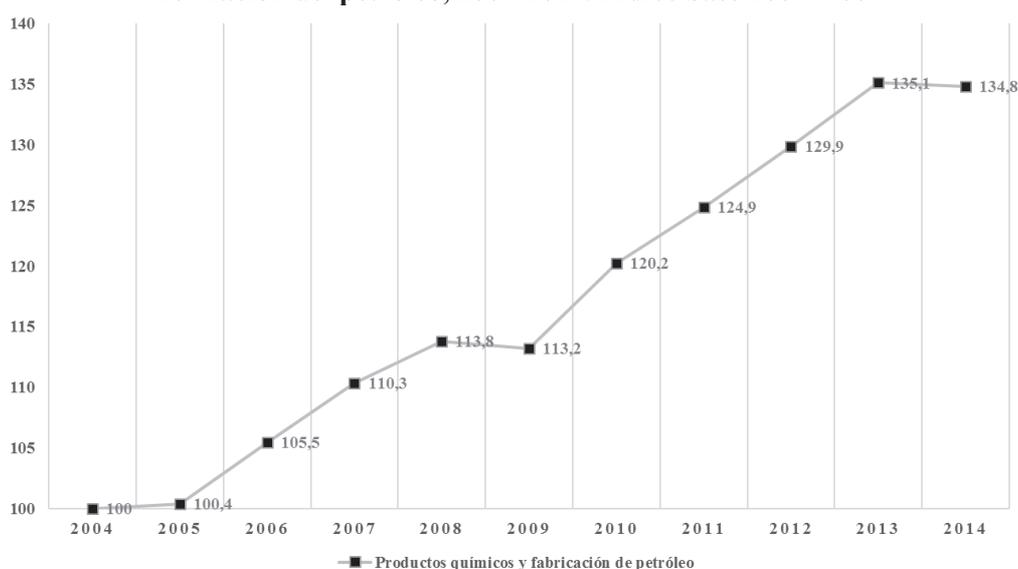
conocimiento técnico y calificaciones necesarias, y por lo general, el mismo puesto puede ser generado por el ocupado. Es decir, en muchos casos se trata de puestos de trabajo cuya existencia se origina directamente en las necesidades de funcionamiento y desarrollo de la actividad productiva, que conviven con aquellos puestos cuya génesis se ubica en las necesidades de los individuos y familias (Monza, 2000: 85).

3.2.3 Productos químicos y de la refinación de petróleo

El desempeño económico, reflejado en el Gráfico N°14, muestra un crecimiento productivo sostenido a lo largo de todo el período.

La cadena de valor petroquímica goza 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 integradas³⁵ (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., 2015). 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., 2015; CEP, 2005).

Gráfico N°14. Argentina. Evolución de la producción de Pproductos químicos y de la refinación del petróleo, 2004-2014. Índice base 2004=100

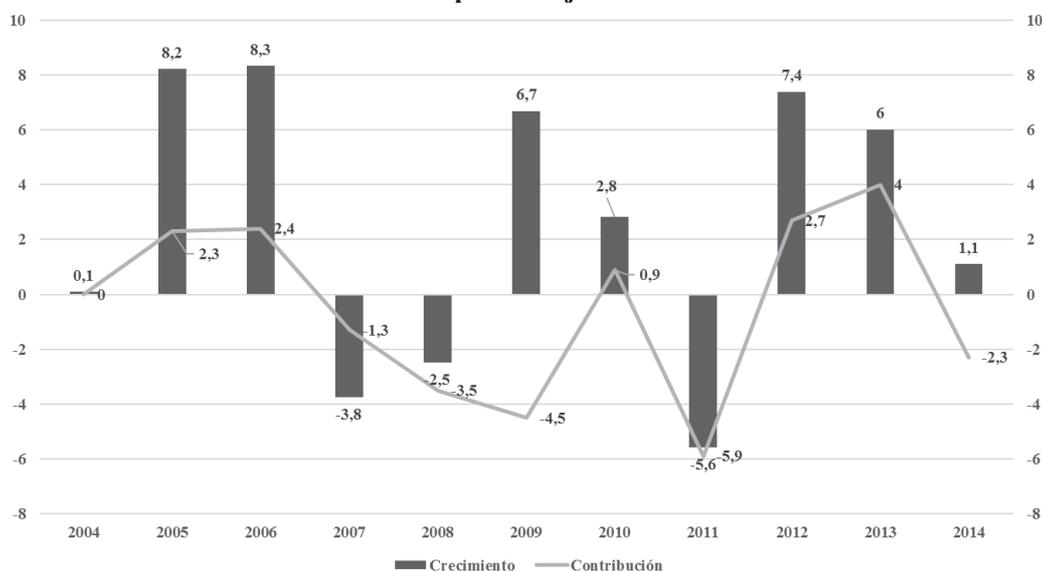


Fuente: Elaboración propia en base a Dirección Nacional de Cuentas Nacionales-INDEC.

³⁵La participación en el total de las firmas YPF (empresa integrada), Esso (refinadora), Pan Amer. Energy LLC y Petrobras (empresa integrada) fue del 37,8%. Cúpula de las 30 empresas más grandes de la Argentina que cotizan en la Bolsa de Valores de Buenos Aires. Ver: <http://www.ipypp.org.ar/descargas/2015/Las%20principales%20empresas%20de%20la%20bolsa%20de%20comercio.pdf>

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., 2015). Por tanto y de acuerdo con el Gráfico N°15, los niveles de crecimiento siempre serán relativamente más acotados que en el resto de la industria. De todos modos, durante 2005 y 2006 logran crecer al 8%, aunque sufren fuertes caídas en los años siguientes, pero terminan repuntando en 2009 con una tasa de crecimiento del 6,7%. A su vez, si bien sufrió una caída entre 2009 y 2010 (pasando de crecer un 6,7% a un 2,8%), logró mantenerse en niveles positivos de crecimiento durante todo el periodo 2010-2014, salvo en 2011.

Gráfico N°15: Argentina. Tasa de crecimiento y contribución al empleo total de Productos químicos y de la refinación del petróleo, 2004 y 2014. Sector Bienes. En porcentajes



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

En términos de contribución, lo hace modestamente, condicionada por el tipo de actividades que realiza, con poco requerimiento de fuerza de trabajo. De todas maneras, y paradójicamente, el año 2009 fue muy bueno en lo que refiere a aumentar la dotación de empleo, pero no realizó una contribución significativa, y esto estaría relacionado con la pérdida de puestos de trabajo en los años previos.

3.2.4 *Productos metálicos, maquinarias y equipos*

Las características actuales del complejo metalmeccánico presentan radicales diferencias con el existente durante el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI). Esto se debe, fundamentalmente, a los cambios en la lógica de acumulación a escala mundial y a la política de desmantelamiento industrial de la última dictadura cívico-militar que le puso fin al ciclo desarrollista (Santarcángelo y Pinazo,2009).

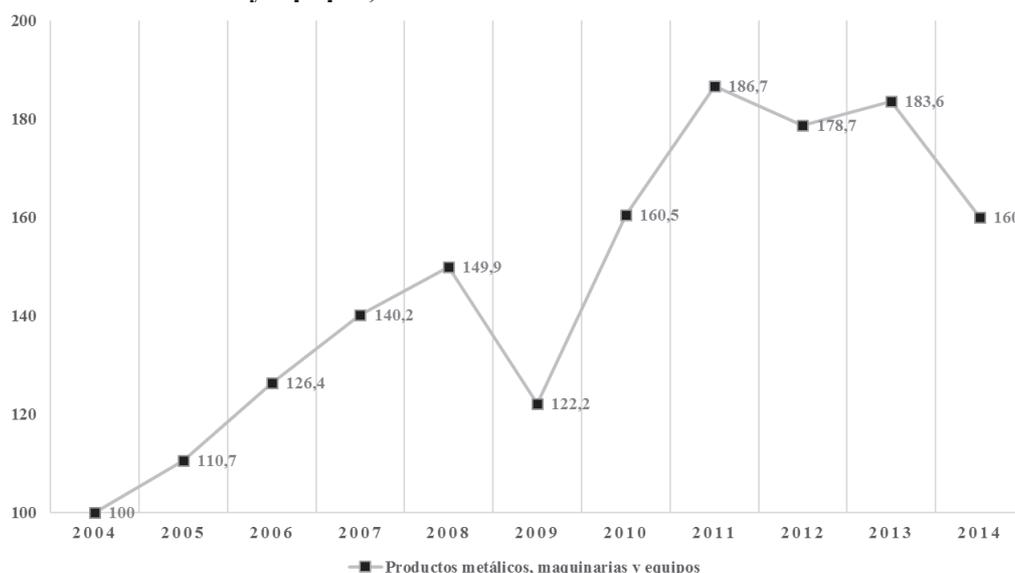
Al interior del complejo metalmeccánico se encuentran las ramas industriales que dinamizan la actividad económica por los encadenamientos productivos que generan. Dichas actividades son:

- ✓ Fabricación de metales comunes
- ✓ Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo
- ✓ Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.
- ✓ Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática
- ✓ Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.
- ✓ Fabricación de equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones
- ✓ Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión; fabricación de relojes
- ✓ Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques
- ✓ Fabricación de equipo de transporte n.c.p.
- ✓ Reparación, mantenimiento e instalación de máquinas y equipos

A grandes rasgos³⁶, lo que se observa en el Gráfico N°16 -en términos del Valor Bruto de Producción- es que el complejo metalmeccánico logró reactivarse durante 2003-2014 en un contexto macroeconómico favorable, demostrando un importante crecimiento hasta 2008. El impacto de la crisis internacional afectó al sector, aunque el repunte posterior mejoró los niveles previos. Aun así, cerró la etapa en franco descenso (-23,6 puntos entre 2013 y 2014).

³⁶Como vimos en el apartado metodológico, el coeficiente de variación no permite un nivel de desagregación mayor. Es por esto que no analizamos en detalle el comportamiento de cada rama del complejo.

Gráfico N°16. Argentina. Evolución de la producción de Productos metálicos, maquinarias y equipos, 2004-2014. Índice base 2004=100

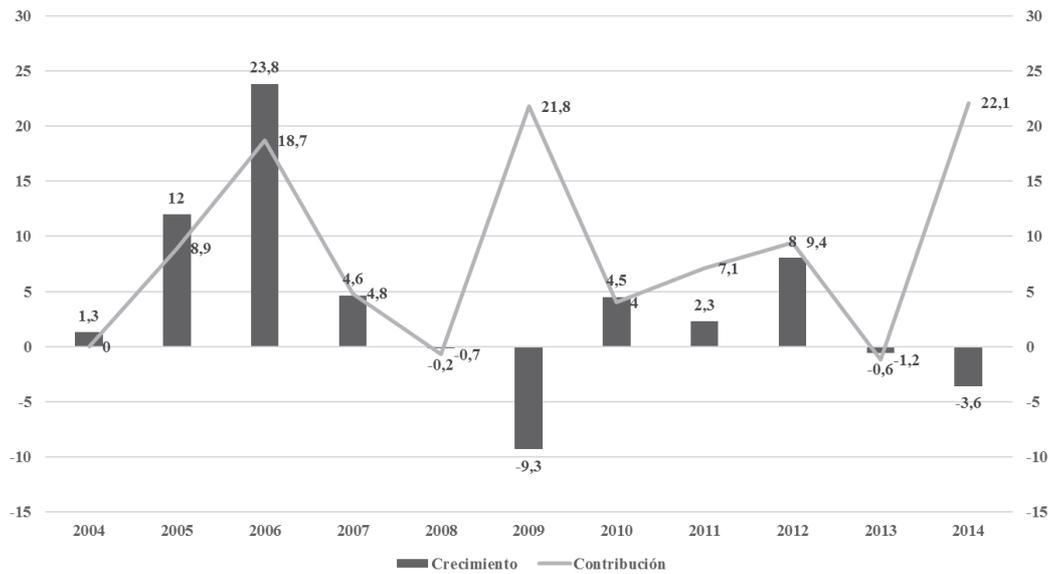


Fuente: Elaboración propia en base a Dirección Nacional de Cuentas Nacionales-INDEC.

Los niveles de empleo (Gráfico N°17) de este rubro fueron ascendiendo paulatina y sostenidamente hasta 2007. A partir de ese momento, la evolución del empleo empieza a deteriorarse, registrando una caída profunda en 2009. Entre 2010 y 2013 se observa un proceso de recuperación hasta una nueva caída que continúa empeorando en 2014, con niveles negativos, del orden del 4%. No obstante, realizó una contribución al empleo excelente en momentos puntuales como 2006, 2009 y 2014. Salvo el año 2006 donde el empleo creció en términos generales, los otros dos años se caracterizaron por importantes contracciones. Por esto, cobra valor afirmar que las actividades metalmecánicas fueron las que realizaron importantes contribuciones a la generación de empleo en esos años.

En 2006, gracias a la fuerte protección externa, la alta capacidad ociosa y los salarios retrasados. En 2009, crisis mundial mediante, un posible -aunque leve- repunte del sector habría favorecido a la creación total del empleo. En 2014, también vuelve a crecer la contribución del complejo metalmecánico, por las mismas razones descriptas. En la medida en que, en términos generales, la creación de empleo se contrae, la más mínima evolución positiva -más aún en manos de actividades trabajo-intensivas- aumenta exponencialmente la tasa de contribución.

Gráfico N°17: Tasa de crecimiento y contribución al empleo total de Productos metálicos, maquinarias y equipos, 2004 y 2014. Sector bienes. En porcentajes



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

A continuación, intentaremos dar cuenta de las características esenciales de dos grandes actividades, automotriz y bienes de capital, en base a un recorte de la literatura vigente. Su justificación radica fundamentalmente en la incidencia productiva y comercial que presentan en la economía real.

*

a) *Industria automotriz*

Esta rama presenta una importancia histórica dentro de la metalmecánica dado que la producción de automóviles ha impulsado la dinámica de crecimiento, aunque las condiciones de desenvolvimiento del sector hayan cambiado radicalmente, impactando en la capacidad de creación de empleo, entre otros factores (Santancárgelo y Pinazo, 2009). Las razones del cambio cualitativo se encuentran, principalmente en la apertura de los noventa.

El esquema ISI aseguraba un razonable ahorro de divisas, en función de la elevada integración local de autopartes, aun sin existir exportación de unidades (Lewkowicz, 2012). En cambio, a partir de los años noventa, con la liberalización comercial y financiera y los acuerdos del Mercosur, siguen creciendo las exportaciones de vehículos, pero aún más lo hacen las importaciones, con su consecuente saldo comercial deficitario. La apertura en la provisión de autopartes y pérdida de la integración nacional son dos fenómenos simultáneos, desencadenados en los noventa y que persisten hasta el día de hoy.

A partir de investigaciones previas (Cantarella et.al.,2008) se constata que la integración nacional de insumos cayó cerca del 50% desde el cambio en el esquema productivo. La contrapartida de la protección vertical es una pronunciada extranjerización, en favor principalmente de nuestro principal socio comercial, la República de Brasil, en lo referente a la producción de autopartes. Así se arriba hoy a una industria automotriz integrada por nueve terminales, con un sector autopartista que comprende cerca de 400 firmas (Lewkowicz, 2012). El esquema productivo de terminales y autopartes es el siguiente:

- ✓ Las terminales: Son fabricantes de unidades nuevas.
- ✓ Las autopartistas: Son fabricantes de partes y ensamblados destinados a vehículos nuevos o usados.
- ✓ Otros insumos y bienes durables de uso difundido no destinados únicamente a la industria automotriz o de repuestos.

Por último, cabe decir que se caracteriza por un comportamiento fuertemente procíclico, típico de una industria que provee bienes durables tanto de consumo como de inversión (Lewkowicz, 2012).

b) *Bienes de capital*

En términos generales, las actividades del complejo metalmeccánico se caracterizan por altos niveles de demanda de mano de obra, pero existen actividades específicas que, además, producen encadenamientos productivos dado que fabrican mercancías y maquinarias que luego serán utilizadas por el resto del complejo metalmeccánico y de la industria, 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 a su vez son el núcleo central de la industria. Son los llamados bienes de capital necesarios para el conjunto de la producción industrial. Como afirman Ortiz y Schorr: “(los bienes de capital) son claves para la articulación de un sistema industrial y la propagación de ventajas competitivas dinámicas a lo largo del tejido económico y social” (Ortiz y Schorr, 2009: 76).

Luego de la radical transformación productiva operada entre 1976 y 2001, en el nuevo siglo no se ve más que la enorme retracción del tejido industrial y de este sector en particular. Específicamente, la descomposición del sector se debe al reemplazo de la compra local por la compra en el exterior de insumos, maquinaria y equipos. A su vez, este cambio es consecuencia de las políticas de apertura comercial y financiera, con lo cual lo que observamos es un círculo vicioso entre apertura y destrucción del tejido productivo e imposibilidad de recreación de la industria dado que, ante la falta local de insumos y bienes, producto del debilitamiento de los *núcleos estratégicos de la matriz productiva doméstica* (Ortiz y Schorr, 2009: 78) las empresas eligen comprar afuera.

Ciertamente, durante el período bajo estudio, los rasgos estructurales de dicha matriz no se han modificado, pero sí se verificó la reversión de algunos procesos, mejorando los niveles productivos y ocupacionales, aunque en un contexto de distribución regresiva del ingreso (Ortiz y Schorr, 2009).

*

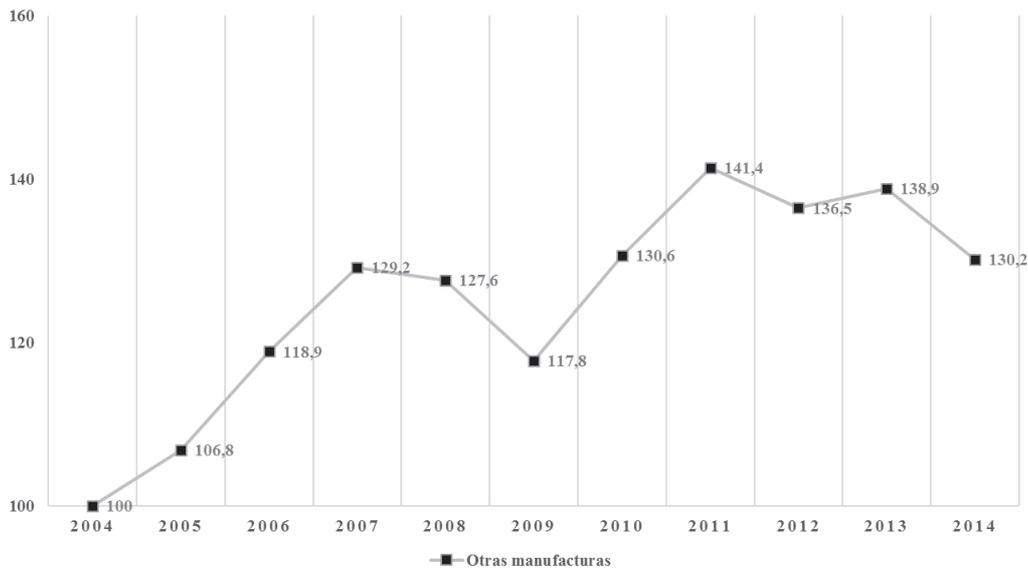
3.2.5 Otras manufacturas

Por último, “Otras manufacturas” (Gráfico N°18) se trata de industrias trabajo-intensivas. Dichas actividades son:

- ✓ Madera y papel
- ✓ Caucho y plástico
- ✓ Minerales no metálicos
- ✓ Muebles y colchones
- ✓ Reciclamiento

De manera similar al conjunto de las actividades manufactureras, la tendencia es ascendente hasta 2009, cuando se produce una contracción de 10 puntos en relación al año anterior. A partir de ese momento, las ventas producidas vuelven a crecer a niveles superiores a la primera etapa, aunque ya en 2014 se registra el descenso.

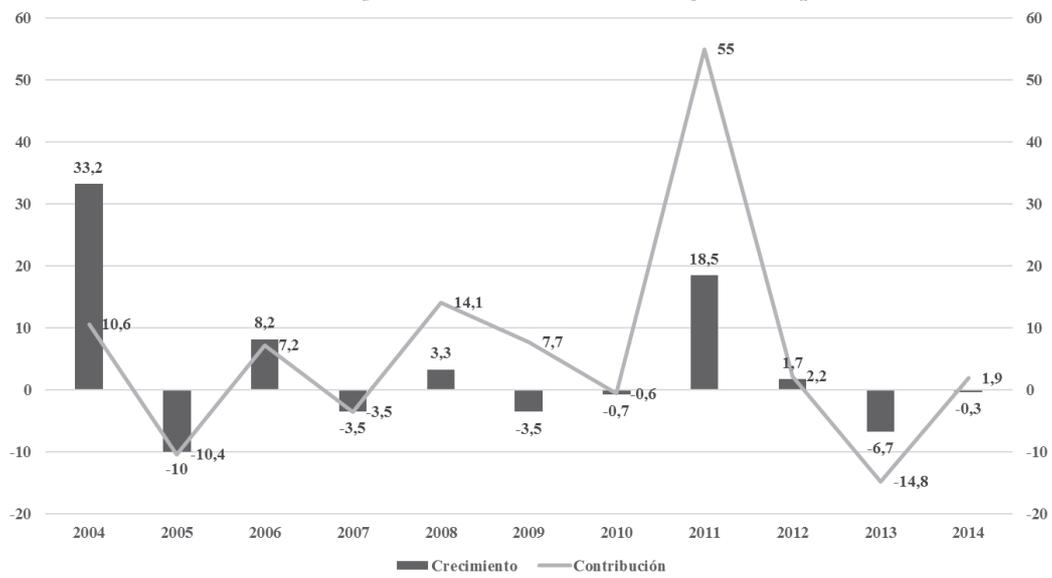
Gráfico N°18. Argentina. Evolución de la producción de Otras Manufacturas, 2004-2014. Índice base 2004=100



Fuente: *Elaboración propia en base a Dirección Nacional de Cuentas Nacionales-INDEC.*

En relación al empleo, como vemos en el Gráfico N°19, en el 2004 obtuvieron una tasa de crecimiento del 33,2% y su contribución fue del 10,6%, pero inmediatamente después sufrieron una caída muy profunda en 2005, y una recuperación posterior moderada y considerablemente errática. El año 2011 fue de intensa recuperación tanto en lo que hace al crecimiento del empleo en estas actividades como en su aporte al aumento de la ocupación asalariada.

Gráfico N°19: Tasa de crecimiento y contribución al empleo total de Otras manufacturas entre 2003 y 2014. Sector bienes. En porcentajes



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

3.3 Tendencia general del empleo en el sector bienes: Desempeño positivo y dependiente del equilibrio macroeconómico

La industria manufacturera tiene un rol central en cualquier estrategia de desarrollo porque dadas las características productivas del sector, genera empleo, exportaciones y encadenamientos productivos. La industria argentina se caracteriza por la existencia de establecimientos pequeños, que en la producción industrial suele estar asociado a menor productividad y mayores costos. Las diferencias no son sólo de tamaño sino también de potencia (medida en maquinaria fabril) instalada en los establecimientos (Graña, 2013: 29-30; Labini 1966; Porta y Bianco, 2013; Prebisch 1986). Si la fuente de compensación principal al rezago tecnológico se basa en deteriorar las condiciones de empleo, no es posible conformar un mercado interno fuerte (Graña, 2013: 29).

Aun así, en términos de tendencia general se observa un excelente desempeño de la producción y el empleo hasta 2008. Esto permite distinguir con claridad dos etapas del periodo: la primera, de reactivación económica, fuertemente amparada en el tipo de cambio alto, en los salarios retrasados y en la capacidad ociosa; la segunda marcada por dos aspectos relevantes. El primero es el límite de los factores mencionados. Por un lado, los salarios se recomponen, la capacidad ociosa comienza a bajar por el uso productivo y el tipo de cambio comienza a perder su capacidad “protectora” de corto plazo, exigiendo niveles de reinversión que no se concretan. Por otro lado, es muy notorio el impacto de la crisis mundial dado que los niveles de crecimiento en la producción y el empleo se derrumban en 2009, a excepción de algunas actividades contracíclicas.

Específicamente, EGA se caracteriza por ser una actividad capital-intensiva y concentrada en un puñado de empresas, amparadas en estructuras de subsidios estatales muy fuertes. Su desempeño productivo se demostró sostenido y ascendente a lo largo del periodo. En relación al empleo, la tendencia en el crecimiento es vacilante, es decir, que los beneficios de la actividad no redundaron necesariamente en estabilidad laboral.

En relación a la construcción, su desempeño productivo fue excelente, superando al total del sector Bienes. Se trata de una actividad trabajo-intensiva fuertemente dependiente de la obra pública y del desenvolvimiento macroeconómico local. De allí su carácter procíclico y las grandes oscilaciones en la evolución, tanto del empleo como de la producción. Aun así, la importancia de esta actividad radica fundamentalmente en su capacidad contributiva a la formación de empleo, característica que se asocia directamente a su encadenamiento con la actividad productiva en general.

La industria manufacturera es la más afectada por el desarrollo de las variables macroeconómicas y requiere políticas industriales específicas según las actividades que se analicen. Sin dudas la protección externa, fundamentalmente para las actividades textiles, del cuero y del complejo metalmeccánico son esenciales, aunque insuficientes en términos de desarrollo sectorial. Para ello se requiere planeamiento industrial sustitutivo de importaciones en el mediano-largo plazo, que apunte a recuperar los eslabones productivos perdidos con la destrucción de la industria en los noventa.

En 2009 se registra una fuerte contracción de la actividad manufacturera, marcando así un quiebre en la tendencia previa, dado que, si bien logró despegar en 2010, los últimos cuatro años del periodo se demuestran inestables, afectando lógicamente al empleo.

- ✓ Alimentos, bebidas y tabaco: es prácticamente la única rama que en 2009 no registró un derrumbe productivo. Al contrario, las empresas han gozado de un importantísimo crecimiento del producto hasta 2008, y si bien la actividad se vio levemente afectada, luego continuó creciendo. Se trata de una cadena de valor nucleada por un conjunto acotado de grandes empresas, algunas de ellas multinacionales, con posición oligopólica y capacidad exportadora. No obstante, en lo que hace al empleo, la tendencia no es tan favorable. En términos relativos es una rama que crece *poco*, cuando no destruye puestos de trabajo. Efectivamente, entre 2003 y 2014, apenas tuvo una variación positiva del 0,7% (Cuadro N° 6).
- ✓ Textiles, confección, cuero y calzado: Como advertimos, estas sí son actividades *frágiles* a los cambios macroeconómicos. Así, vemos que la tendencia es de fuerte recomposición productiva hasta 2008 aunque allí se produce el quiebre. El crecimiento posterior es alto, e incluso mejora los niveles previos, aunque en 2011 vuelve a registrar un descenso importante sin solución de continuidad. En relación al empleo, la dinámica muestra que, aunque crece contundentemente, se caracteriza por la inestabilidad laboral. De hecho, entre puntas, perdió el 11,3% de sus puestos de trabajo. A su vez, cuando los niveles de empleo se contraen, la contribución se desploma.
- ✓ Productos químicos y de la refinación de petróleo: son mercados altamente concentrados, con predominio de capitales transnacionales y débiles articulaciones con el tejido industrial, aunque en posición dominante por abastecer al conjunto de la industria. En cuanto a la generación de empleo no se caracteriza por tener un alto dinamismo, aunque exige mano de obra altamente calificada.

Dadas estas características, la crisis del 2009 no afectó la producción del sector y en términos de empleo incluso registró alzas. Entre 2003 y 2014 el empleo de la actividad creció un 31,3% (Cuadro N°4).

- ✓ Productos metálicos, maquinarias y equipos: Se trata del complejo metalmeccánico, que ha sido el blanco de la transformación productiva nacional y global. En su interior se encuentran actividades medulares como la automotriz y la producción de bienes de capital.

Estas actividades también viven una caída en la producción en 2009 y una fuerte recomposición a posteriori, aunque en 2011 empieza a descender. Entre 2003 y 2014 el empleo crece un 47,3% que se debe a la recomposición del sector en los primeros años de la salida de la crisis. A diferencia de lo que pasa con la producción, la caída en los niveles de empleo en 2009 fue muy profunda. Si bien sus niveles mejoran, la evolución de esta variable no registra una fuerte recomposición después del 2010.

- ✓ Otras manufacturas: Goza de una importante recuperación productiva hasta 2009, aunque la contracción en la producción no se demostró exageradamente profunda. Luego se reconoce una reactivación económica que, si bien marca una tendencia descendente, la curva se observa más suavizada que en otras actividades.

4. Análisis de la producción y el empleo en el sector Servicios³⁷

Dentro del sector Servicios se encuentra una extensa gama de actividades que atraviesan nuestra vida cotidiana. Desde el comercio y la gastronomía, pasando por las actividades financieras, hasta los servicios de salud y educación. Vimos al comienzo que, en cuanto a su participación en el empleo total y en su tasa de crecimiento entre 2003 y 2014, el peso de este sector hace que su expansión relativa adquiriera un valor significativo en términos absolutos.

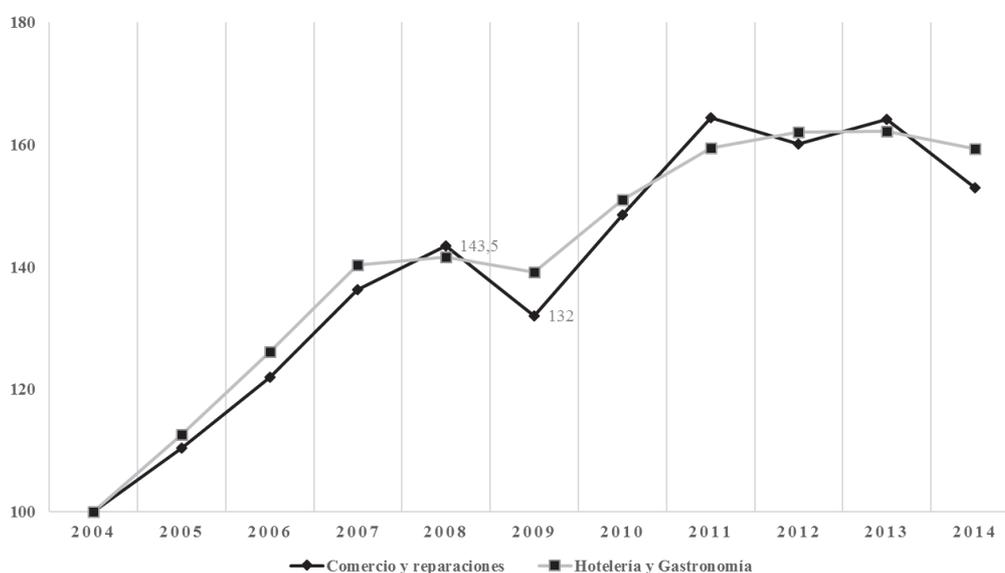
Si bien, de acuerdo con Coatz et. al. (2016) “el esquema macroeconómico (de la etapa kirchnerista) favoreció a la producción de bienes transables (campo e industria) en detrimento del sector servicios públicos privatizados y el sector financiero” (Coatz et. al.: 2016:52-53), tanto en términos de producción como empleo, se observó un crecimiento mucho más sostenido que en el sector Bienes. A su vez, es un sector que no se vio afectado severamente por los cambios en el contexto internacional, aunque ciertas actividades son de carácter procíclico porque dependen, fundamentalmente, de la vigorosidad del mercado interno.

³⁷ Como fue aclarado en el Anexo Metodológico, queda excluida del análisis la rama “Servicios inmobiliarios” por escasa confiabilidad en los datos.

4.1 Comercio y Reparaciones y Hotelería y Gastronomía

En el Gráfico N°20 podremos ver la evolución de la producción de estas ramas procíclicas. En cuanto a la producción, la rama Comercio demostró un crecimiento sustancial, aunque se observa una caída de 11,5 puntos en los niveles de actividad en 2009. Aun así, registra una excelente recuperación, pero a partir de entonces su tendencia se demuestra un poco más inestable que la de Hotelería y gastronomía cuya evolución -prácticamente idéntica al total del sector- no se vio alterada por una caída pronunciada de la actividad.

Gráfico N°20. Argentina. Evolución de la producción de las ramas Comercio y Reparaciones y Hotelería y Gastronomía, 2004-2014. Índice base 2004=100



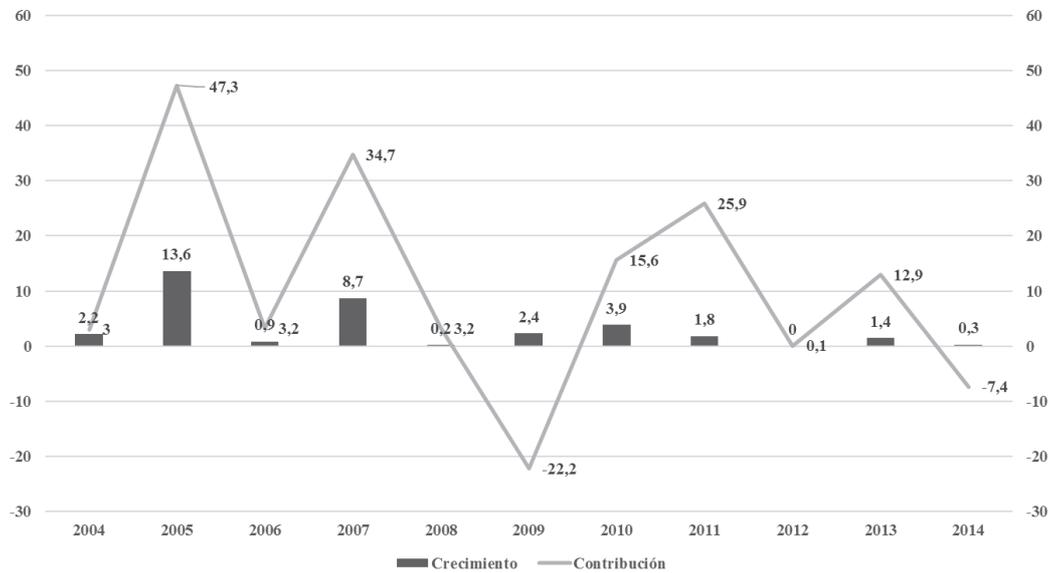
Fuente: Elaboración propia en base a Dirección Nacional de Cuentas Nacionales-INDEC.

En términos de empleo, Comercio es la rama más importante del sector Servicios. Según el Cuadro N°6 creó 544.459 puestos de trabajo entre 2003 y 2014, es decir, un aumento del 40,4%. En los primeros años vemos, (Gráfico N°21), un crecimiento importante, para luego verificar una contracción en sus niveles de empleo. Es decir, el aumento del empleo se habría concentrado fundamentalmente en 2005 y 2007, en consonancia con la recuperación de la actividad económica local. A su vez, a lo largo de once años no se registró destrucción de puestos de trabajo. De todas maneras, la absorción de nueva mano de obra se desaceleró hasta tocar el 0% en 2012. A pesar de haber vivido un modesto repunte en 2013, terminó el periodo con un 0,3%.

La tasa de contribución se desploma entre 2007 y 2009, por efecto de la retracción en el crecimiento del empleo. Nuevamente, se trata de una actividad que, al disminuir su tasa

de crecimiento, afecta directa y sobredimensionadamente la capacidad de contribución total.

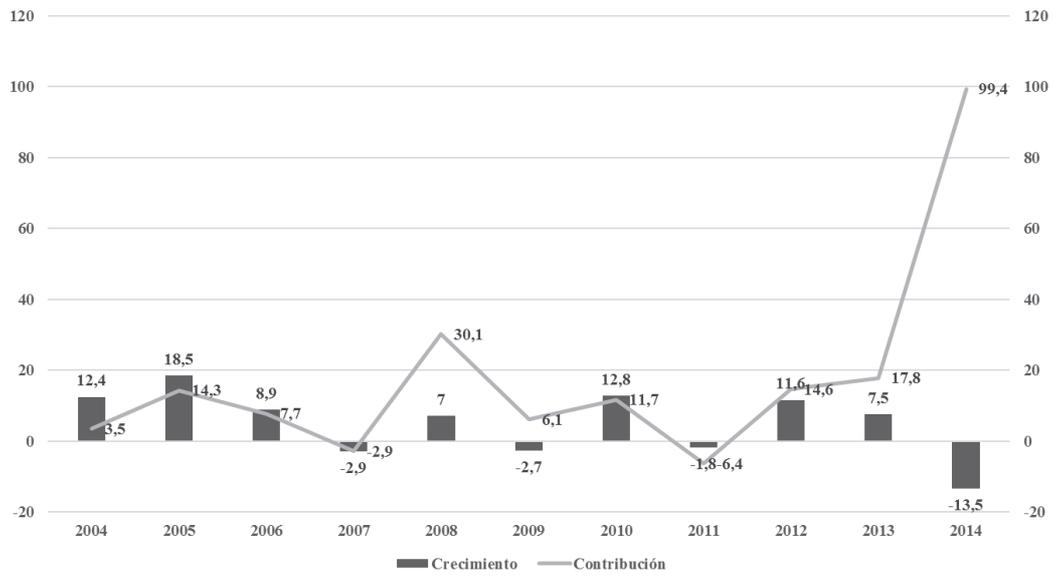
Gráfico N°21. Argentina. Tasa de crecimiento y contribución al empleo total de Comercio, 2004 y 2014. Sector Servicios. En porcentajes



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

El empleo en “Hotelería y Gastronomía” (Gráfico N°22) crece de manera importante y sostenida hasta 2006. Luego, exhibe un comportamiento de alzas y bajas que se mantienen constantes hasta el final del período. Cada vez que vuelve a aumentar la fuerza de trabajo ocupada, el empleo crece alrededor de 10 puntos porcentuales, aproximadamente. Finalmente, cerró el 2014 con una variación negativa de 21 puntos con respecto a 2013. Ahora bien, en términos de contribución se manifiesta un comportamiento inverso o, mejor dicho, a pesar de tener tasas de crecimiento decrecientes e incluso negativas, como es el caso de 2014, alcanzó niveles de contribución del casi 100% en ese mismo año. Asumimos que el conjunto del sector servicios registró un amesetamiento en la contribución al empleo durante ese año, con lo cual, más allá del comportamiento poco expansivo de la rama, logró realizar la máxima contribución.

Gráfico N°22. Argentina. Tasa de crecimiento y contribución al empleo total de Hotelería y Gastronomía entre 2003 y 2014. Sector Servicios. En porcentajes. Gráfico a dos ejes



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

4.2 Transporte y Almacenamiento, Correo y Comunicaciones e Intermediación financiera

Las actividades de Transporte y Almacenamiento tienen una importancia histórica fundamental en la expansión de las relaciones sociales capitalistas. En el caso argentino, desde mediados de los años cuarenta, gracias a las tarifas públicas, el transporte ferroviario operó como subsidio a la producción agropecuaria que favoreció la transferencia de ingresos hacia la industria y como parte del salario indirecto de los trabajadores (Felder, 2007). Con el desarrollo de la industria automotriz, el uso del transporte público se diversificó y, sumado a las políticas de privatización y desmantelamiento del sector, el transporte ferroviario perdió peso.

En la actualidad el esquema del transporte público se basa, según Felder (2007), en el subsidio a los operadores como es el caso, no solo del tren, sino también de los colectivos de media y larga distancia y del subterráneo de Buenos Aires. Según la autora, aun reconociendo avances sustanciales en lo que hace a la recuperación del tren en Argentina, el cambio cualitativo debería darse en la lógica del servicio de transporte. Dicho de otro modo, no deberían privilegiarse los criterios de rentabilidad empresaria, acumulada por las empresas operadoras, dado que se demostró que son antagónicos a la posibilidad de brindar un servicio accesible y de calidad (Felder, 2007).

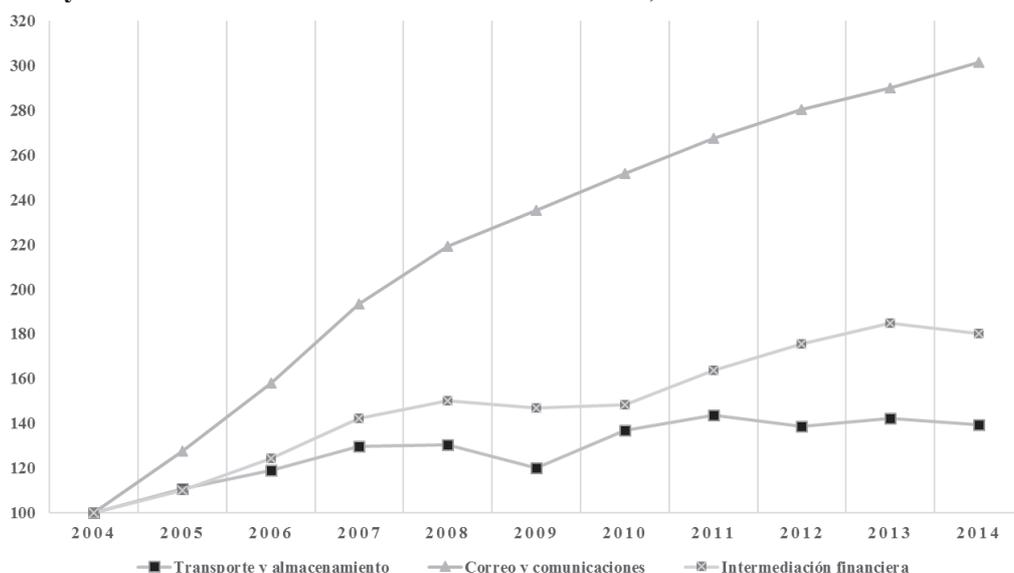
Esta rama registra un crecimiento pausado pero constante, como así también lo hacen las actividades de intermediación financiera (Gráfico N°23). Con respecto a estas últimas nos referimos a los bancos, tanto de capital nacional como extranjero. La dinámica de crecimiento, relativamente acotada, de esta actividad podría estar reflejando la lógica productiva detrás de la composición de la producción. Si bien como mencionamos en la Introducción, se trata de una década donde la transnacionalización y financiarización de la economía tuvieron un lugar central, no primó la lógica de acumulación basada en la especulación financiera -modelo 1976-2001-.

La actividad económica que tuvo un desempeño descollante, muy por encima de la media y del resto de las actividades es Correo y comunicaciones (Gráfico N°23). Como rasgo general, no se vio afectada por la crisis de 2009 y su crecimiento es sostenido y sin contrastes. Esto emerge como resultante del proceso de privatización de la empresa ENTeL (Forcinito, 2007) que habilitó, mediante las empresas extranjeras que tomaron el servicio, amplificar sus ganancias al desarrollo de la telefonía celular. Según la autora, la privatización promovió la modernización productiva y de procesos internos, pero también

“la apropiación de niveles extraordinarios de ganancias sobre el capital invertido por parte de las empresas adjudicatarias” (Forcinito, 2007: 237).

Este proceso de expansión vivido en los noventa no hizo más que profundizarse en la posconvertibilidad dado que las empresas continúan -cada vez más- gozando de posición dominante en el mercado con altísima concentración en la oferta del servicio.

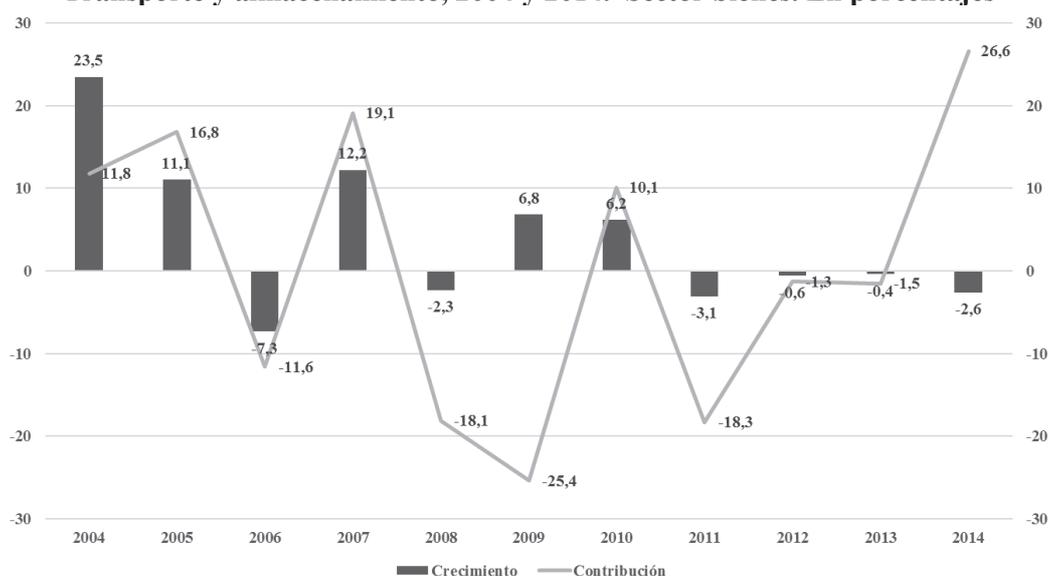
Gráfico N°23. Argentina. Evolución de la producción de Transporte y Almacenamiento; Correo y Comunicaciones e Intermediación financiera, 2004-2014. Índice base 2004=100



Fuente: Elaboración propia en base a Dirección Nacional de Cuentas Nacionales-INDEC.

En cuanto a la evolución en el empleo, “Transporte y almacenamiento” (Gráfico N°24) crece con mucha fuerza en los primeros dos años, pero a partir de ese momento se registra un comportamiento ambivalente caracterizado por alzas y bajas profundas. Cierra el 2009 con un alza de 9 puntos porcentuales, pero no recuperó los niveles demostrados en los primeros años post-crisis. Mantuvo buenos niveles entre 2009 (6,8%) y 2010 (6,2%), para luego caer fuertemente y no volver a recuperarse. De hecho, fue expulsora neta de mano de obra durante el resto del período, entre 2011 y 2014. Pero al igual que con “Hotelería y Gastronomía” la contribución que realiza al empleo es muy importante. En 2014, aun indicando niveles de crecimiento negativos, la tasa de contribución fue del 26,6%.

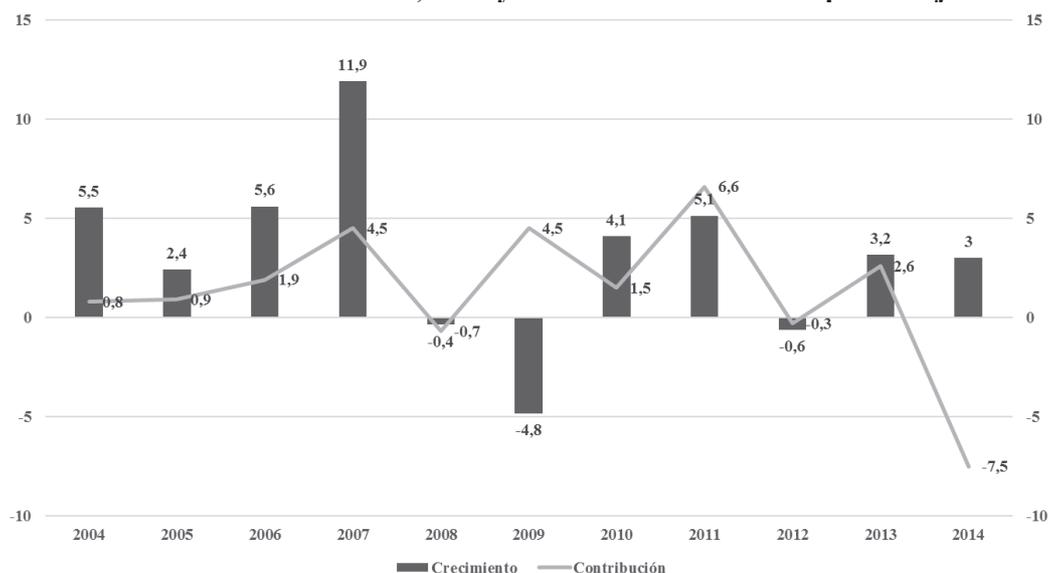
Gráfico N°24: Argentina. Tasa de crecimiento y contribución al empleo total de Transporte y almacenamiento, 2004 y 2014. Sector bienes. En porcentajes



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

La rama “Intermediación financiera” (Gráfico N°25) desarrolla un crecimiento paulatino y sostenido y sólo entre 2008 y 2009 sufre una caída importante. Después de 2011 crece muy modestamente, pero a niveles relativamente estables. En términos de contribución al empleo total, no tiene una importante capacidad, aunque aumenta sostenidamente hasta 2007. A su vez, si bien 2009 presentó niveles negativos de crecimiento, su contribución se mantuvo en un 4,5%. Hacia el final del periodo, la tasa de contribución se desploma a pesar de mantener sin cambios los niveles de crecimiento. Han sido otras ramas las que logran contribuir al empleo, aunque “Intermediación financiera” no haya demostrado un comportamiento necesariamente regresivo.

Gráfico N°25: Argentina. Tasa de crecimiento y contribución al empleo total de Intermediación financiera, 2004 y 2014. Sector bienes. En porcentajes



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

En cuanto a “Servicios de correo y telecomunicaciones” se trata de actividades con un alto grado de tercerización laboral y presenta un desempeño francamente irregular en lo que hace a la creación de empleo (Gráfico N°26). Entre 2006 y 2008 logra crecer, pero en 2007 frena su caída, aunque se recompone. A su vez, si bien en 2010 se recuperó de la pérdida sufrida en 2009, continuó con una dinámica volátil.

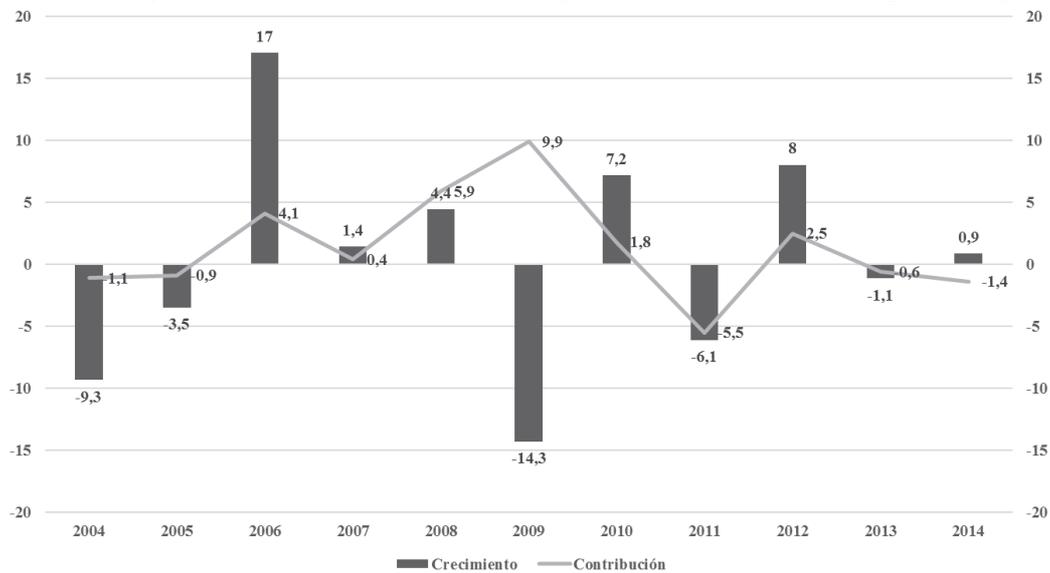
Vemos entonces una fuerte inestabilidad laboral. En esta actividad el excelente desempeño productivo no se condice con un crecimiento sostenido del empleo. Es decir, el crecimiento de las empresas del sector no redundó en un beneficio hacia los asalariados. Durante los primeros años de la posconvertibilidad (especialmente hasta 2007), Argentina vivió el *boom* de los call center y puede ser que ello explique, en parte, el crecimiento del empleo en esos años. Difícilmente, desde el análisis de la dinámica del empleo, como la tratamos aquí, podamos conocer las particularidades de la relación capital-trabajo en este sector. Sin embargo, nos gustaría al menos mencionar a dos autores que se han preguntado, desde una perspectiva distinta, acerca de las características del empleo en el sector de las telecomunicaciones.

Abal Medina (2014) y Pierbatisti (2008), analizan al empleo desde los noventa hasta nuestros días, a partir de las experiencias de trabajo en call center y de la privatización de EnTel, respectivamente. La fuerte desregulación laboral de los años noventa fue desde el punto de vista jurídico la herramienta concreta para profundizar y consolidar la precariedad laboral. En los casos estudiados por los autores se concluye que la ausencia

de mecanismos tendientes a proteger el puesto de trabajo (sobre todo en empresas tercerizadas) permitió interceptar directamente las identidades de los trabajadores, deteriorándolas mediante el asedio y el castigo para la asimilación del defecto y la sensación de insuficiencia (Abal Medina, 2014; Pierbattisti, 2008).

En este sector se inaugura el concepto de empleabilidad (Pierbattisti, 2008) buscando borrar la identidad de trabajador, reemplazándolas por nociones como socio o colaborador. La estructuración de vínculos alternativos de trabajo, vía subcontratación y tercerización, se dan en el mismo lugar del trabajo, donde conviven trayectorias, escalas salariales y garantías de derecho heterogéneas, dando lugar a “subclases de trabajadores” (Abal Medina, 2014; Basualdo y Morales, 2014; Pierbattisti, 2008).

Gráfico N°26: Argentina. Tasa de crecimiento y contribución al empleo total de Servicios de correo y telecomunicaciones entre 2004 y 2014. Sector bienes. En porcentajes

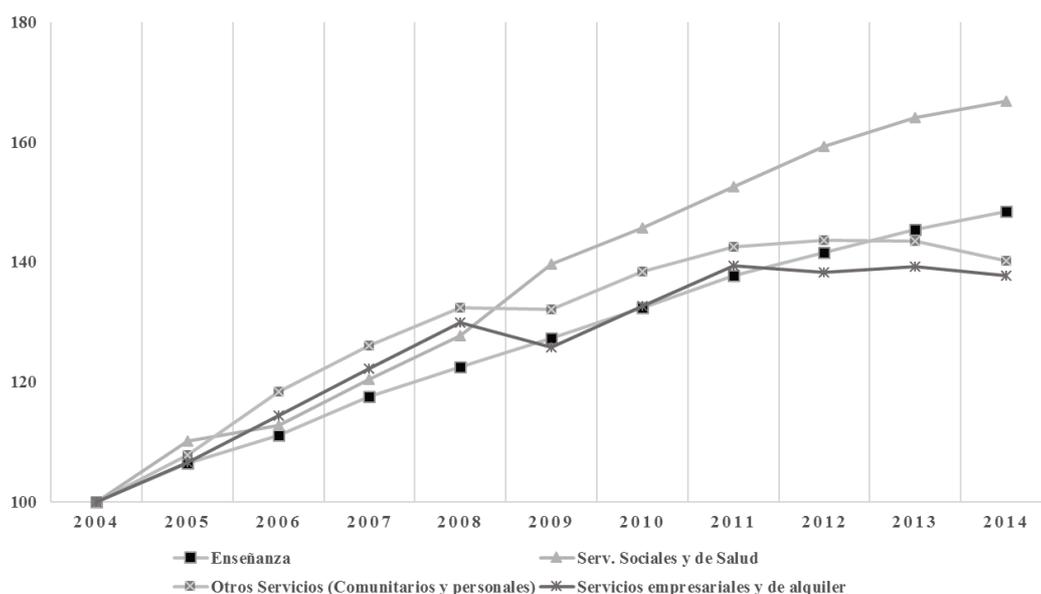


Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

4.3 Educación y Servicios Sociales y de Salud y Servicios empresariales, jurídicos, profesionales y de alquiler y Otros Servicios

La rama Enseñanza no demuestra alteraciones en su crecimiento, al igual que Servicios Sociales y de Salud (Gráfico N°27). El resto de las actividades, nucleada en los servicios empresariales y los servicios a la comunidad muestran una tendencia similar al total, aunque por debajo del mismo y relativamente menos constante³⁸.

Gráfico N°27. Argentina. Evolución de la producción de Educación y Servicios Sociales y de Salud y Servicios empresariales, jurídicos, profesionales y de alquiler y Otros Servicios, 2004-2014. Índice base 2004=100

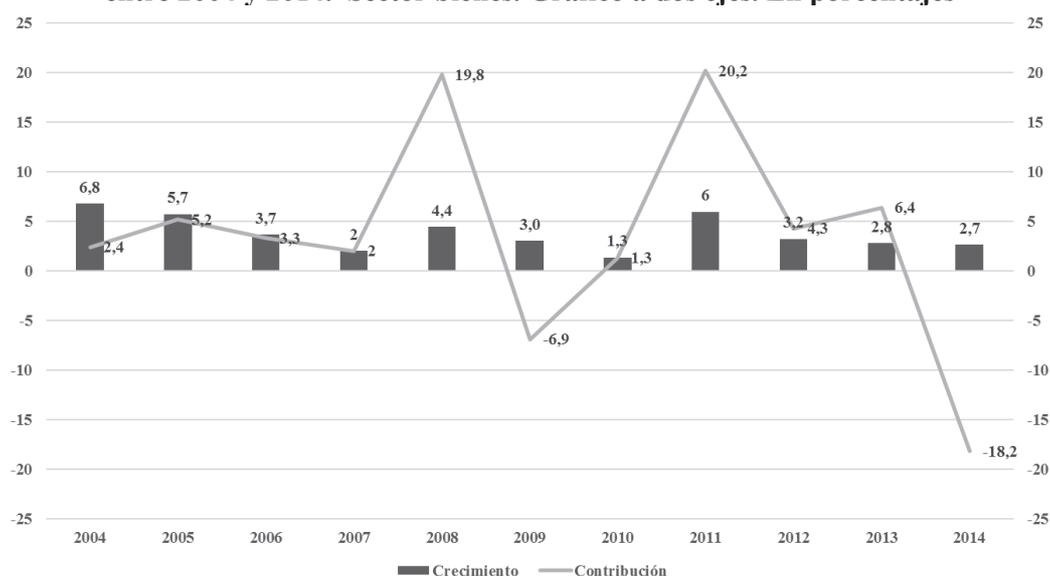


Fuente: Elaboración propia en base a Cuentas Nacionales-INDEC.

En términos de estabilidad en la creación de empleo, el mejor desempeño del conjunto de las ramas lo tiene “Enseñanza” (Gráfico N°28). No registró destrucción neta de mano de obra y cuando redujo sus niveles, logró recomponerse. Asimismo, se trata de una rama estable en su dinámica de crecimiento. En relación a la contribución de la rama para con el empleo total, se observan dos momentos de importante presencia, tanto en 2011 como en 2013. No así en 2006 y 2014 donde vemos que la contribución de esta rama perdió importancia, a manos de otras actividades, . en tal caso poné ver y mencioná la página o capítulo para referenciar al lector.

³⁸ Los cambios en la codificación, realizados por el CAES 1.0 en 2011, tuvieron que ver con los Servicios empresariales.

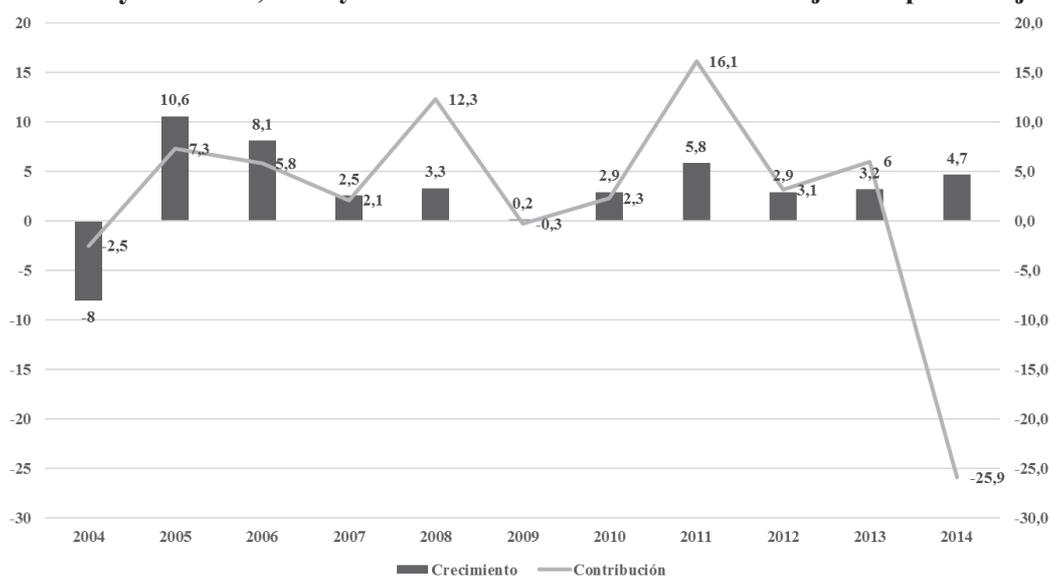
Gráfico N°28: Argentina. Tasa de crecimiento y contribución al empleo total Enseñanza entre 2004 y 2014. Sector bienes. Gráfico a dos ejes. En porcentajes



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

Para la rama “Servicios sociales y de salud” (Gráfico N°29) los años 2005 y 2006 representaron un cambio positivo en su dinámica, con algunos momentos de contracción. Si bien deja de crecer a las tasas iniciales, continúa haciéndolo de manera sostenida durante los once años. En relación a la contribución al empleo total, presenta fuertes fluctuaciones lo que significa que otras ramas contribuyeron en mayor medida. Su pico de contribución se ubica en 2011 con un 16% pero rápidamente pierde relevancia.

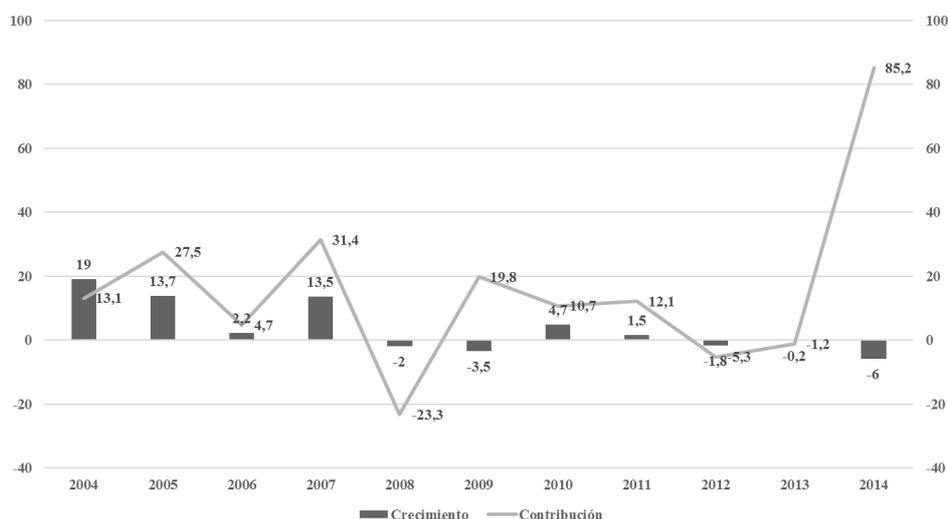
Gráfico N°29: Argentina. Tasa de crecimiento y contribución al empleo total Servicios sociales y de salud, 2004 y 2014. Sector bienes. Gráfico a dos ejes. En porcentajes



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

Las actividades vinculadas con los servicios empresariales tuvieron un acotado crecimiento del empleo durante todo el periodo, destacándose los primeros años (2004-2007). Vale resaltar la contribución al total del último año (Gráfico N°30).

Gráfico N°30: Argentina. Tasa de crecimiento y contribución al empleo total de Servicios Empresariales y de alquiler, 2004 y 2014. Sector bienes. En porcentajes

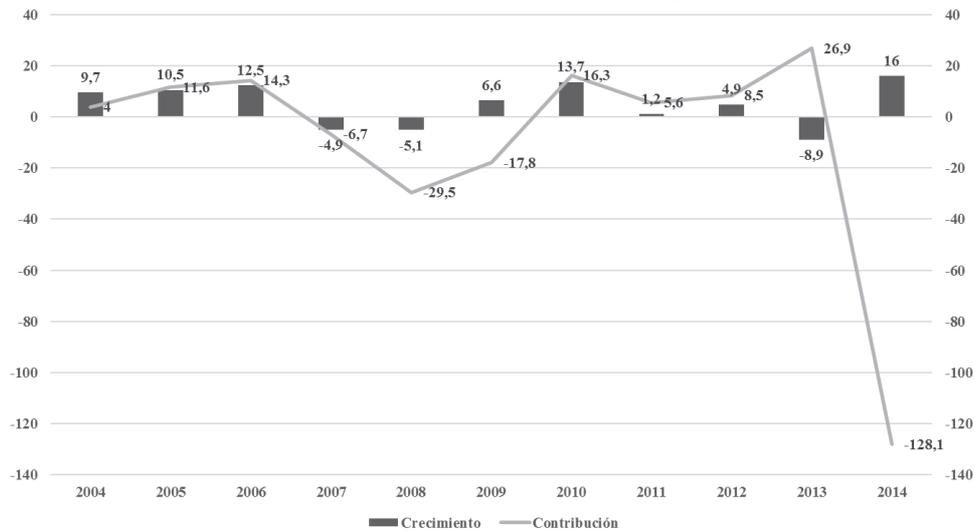


Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

Por último, “Otros servicios” refiere a los servicios a la comunidad que van desde la eliminación de desperdicios y aguas residuales, hasta las asociaciones y servicios culturales y deportivos. En el Gráfico N°31 se puede ver un excelente desempeño en su crecimiento a excepción de 2007, 2008 y 2013, donde se observan caídas muy profundas

con destrucción de puestos de trabajo. No obstante, se caracteriza por recuperarse año tras año y de hecho alcanza el 2014 con los mejores niveles de crecimiento. Se trata de una actividad que logró mantener un crecimiento alrededor de 4% de manera sostenida a lo largo de todo el período bajo estudio. En términos de contribución, si bien no presenta mal desempeño, no realiza grandes aportes al empleo total.

Gráfico N°31: Argentina. Tasa de crecimiento y contribución al empleo total Otros Servicios, 2004-2014. Sector bienes. En porcentajes



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

4.4 Tendencia general del empleo en el sector Servicios: Crecimiento pausado pero sostenido

Si bien el año 2009 también impactó negativamente sobre las variables producción y empleo, creció en ambos casos por encima del total. Es decir, que tanto el diseño macroeconómico como el impacto de los cambios externos, afectaron a los servicios en menor medida, en comparación con el sector Bienes.

- ✓ Comercio y Reparaciones: estas actividades registraron un crecimiento sostenido de la producción a lo largo del periodo, aunque con un descenso en 2009. La recomposición posterior se demostró excelente descendiendo hacia el final del periodo. En relación a la creación de empleo, si bien no crece sostenidamente a lo largo del tiempo, tampoco registró destrucción de empleo. Entre 2003 y 2014 el empleo creció un 40,4%.
- ✓ Hotelería y Gastronomía: esta actividad no demostró una caída importante en su producción y el crecimiento del empleo entre las puntas fue formidable (68,7%), aunque observando en detalle ha expulsado fuerza de trabajo.
- ✓ Transporte y Almacenamiento: registró un crecimiento modesto de la producción, pero la tendencia se observa suave, sin alteraciones. No así en la variable empleo donde hay crecimiento y destrucción neta de mano de obra, prácticamente en todo el periodo.
- ✓ Intermediación financiera: al igual que en la anterior, el crecimiento de la producción es acotado pero sostenido. En cuanto al empleo, crece con mucha fuerza en todo el periodo, a excepción de 2009, donde se registra una caída abrupta con expulsión de fuerza de trabajo.
- ✓ Correo y Comunicaciones: estamos frente a la rama *estrella* del sector Servicios en relación a la actividad económica. No solo no se vio afectada por la crisis en 2009 sino que su desempeño positivo es alto y continuado. Vimos que en relación al empleo no se manifiesta la misma tendencia, caracterizada por la fuerte inestabilidad laboral.
- ✓ Educación: se trata de una actividad con niveles de crecimiento sin alteraciones, ni en su desempeño económico ni en el empleo.
- ✓ Servicios Sociales y de Salud: al igual que la anterior, crece sostenidamente y su actividad económica se desarrolla con vigorosidad y sin alteraciones. En

cuanto al empleo, comenzó con niveles negativos, pero prontamente se recuperó, y mantiene una tendencia positiva a lo largo del periodo.

- ✓ Servicios empresariales, jurídicos, profesionales y de alquiler: mantuvo niveles de crecimiento leves pero positivos durante todo el período y realizó una excelente contribución al total hacia el final de la etapa.
- ✓ Otros Servicios: alterna momentos de crecimiento del empleo con importantes caídas, lo que demuestra un comportamiento inestable de dichas actividades, aunque en términos de producción demostraron un crecimiento sin alteraciones a lo largo de todo el periodo.

5. A modo de síntesis: Crecimiento general del empleo con límite estructural

El escenario real de los trabajadores cambia según el contexto macroeconómico, debido a que las formas que asume el mercado de trabajo se desprenden del tipo de actividades económicas que lideran el perfil productivo en un momento histórico determinado. A su vez existe -como respuesta a ese perfil económico- una estructura heterogénea de ocupaciones al interior de ese mercado de trabajo. Algunas restricciones pueden estar dadas por el exceso de oferta de mano de obra o, dicho de otro modo, la ausencia de una demanda comandada por un alto nivel de actividad, a su vez, determinada por la expansión de la economía en momentos de crecimiento económico, medidos en términos de PBI y en niveles de demanda agregada.

En pocas palabras, tomamos como variable independiente el ciclo económico que puede ser contractivo o expansivo y como variable dependiente los flujos de entrada y salida de la precariedad laboral. Los asalariados formales tienen más posibilidades de transitar hacia un empleo precario durante las fases contractivas del ciclo. Al mismo tiempo, la variable educacional juega un rol importantísimo ya que se considera que los principales agentes de este cambio serían los trabajadores con menores credenciales educativas.

Las principales reflexiones que surgen del análisis son, en primer lugar, que en el año 2009, ambos sectores sufren una caída en los niveles de crecimiento, pero en Bienes se manifiesta con mucha fuerza mientras que Servicios lo hace suavemente. Del primer sector, las actividades más influenciadas por los cambios macroeconómicos y mundiales son: i) construcción, ii) textiles, confección, cuero y calzado, iii) productos metálicos, maquinarias y equipos, iv) otras manufacturas. Aquellas que se vieron levemente afectadas: i) EGA, ii) alimentos, bebidas y tabaco, iii) productos químicos y de la refinación de petróleo.

En el primer grupo, se encuentran las actividades fuertemente dependientes del mercado interno, trabajo-intensivas y con niveles de inversión en capital fijo acotados, tratándose de empresas que sufren rezago tecnológico. Las del segundo grupo son actividades capital-intensivas, pero sobre todo con niveles altos de concentración productiva en pocas empresas que han gozado del amparo del Estado en términos de subsidios e impositivos. A su vez, muchas de ellas son firmas transnacionales.

En cuanto al sector servicios, se manifestó un crecimiento paulatino en ambas variables. Podríamos afirmar que Comercio e Intermediación financiera se vieron impactadas por la caída en los niveles de actividad en 2009.

En segundo lugar, existe coherencia en los resultados que surgen de los datos de participación y crecimiento entre ambos sectores, dado que, si bien por momentos tuvieron ritmos de crecimiento distintos, hacia el final del periodo ambos habían crecido igual. Es lógico, en ese sentido, que la participación de los sectores se haya mantenido sin cambios. En relación a la contribución, la analizamos caso por caso y lo que se desprende del análisis es que la misma refleja la capacidad contributiva (tanto a la creación como a la destrucción de empleo) en vínculo con la demanda específica de empleo de cada actividad. Aquellos que son trabajo-intensivos, tendrán siempre una capacidad contributiva mayor, aunque sus niveles de crecimiento hayan sido limitados o incluso bajos. La contribución opera en términos relacionales al conjunto de la actividad, no puede ser entendida de manera aislada.

En tercer lugar, si bien escapó a nuestras posibilidades medir la productividad del trabajo, no queremos dejar de afirmar que la misma³⁹, durante los primeros años posteriores a la crisis, pudo haber caído por el fuerte aumento del empleo, aunque rápidamente encontró su correlato en la producción. Después de 2009, la producción de ambos sectores -y todas sus ramas- se reactivan, incluso mejorando los niveles previos, pero el empleo queda estancado o incluso registra destrucción. Esto quiere decir que la reactivación económica vivida a partir de 2009 supuso un tope al crecimiento del empleo.

Cuando la producción crece por encima del aumento de la cantidad de ocupados, como sucede a partir de 2009, aumenta la productividad. También puede aumentar la productividad porque cae el empleo, situación que se observó en varias ramas de actividad, aunque haya sido esporádico. Pero en términos de la relación capital-trabajo, es característica de las economías con pronunciada heterogeneidad estructural la desarticulación en la forma en que "asimilan el progreso técnico, la incapacidad para emplear productivamente al conjunto de la fuerza de trabajo y los efectos regresivos de estos procesos sobre el crecimiento y la distribución del ingreso" (Poy et.al., 2015: 135). El problema de las economías periféricas como la de Argentina, es que "las capas de muy baja productividad absorben una parte importante del empleo total, lo que refleja la

³⁹ La productividad es el valor agregado de cada bien producido por ocupado. En su interior ya tiene incorporada la evolución de ocupados, junto con la evolución de la producción.

modernización parcial e imperfecta de su sistema productivo" (Poy et.al., 2015: 136). Por esto, incluso en un contexto de crecimiento del empleo, como se observó innegablemente a lo largo del período, desde el punto de vista de los trabajadores asalariados, la restricción a la expansión del empleo dada por el diferencial de productividades, no ha hecho más que redundar en situaciones de inestabilidad laboral, disciplinamiento colectivo, límites a la formalización del empleo y a la distribución progresiva del ingreso.

CAPITULO TRES: ANÁLISIS DE LA DINÁMICA DE CRECIMIENTO Y SU IMPACTO EN EL EMPLEO NO REGISTRADO

1. Introducción

En el capítulo anterior afirmamos que ambos sectores (Bienes y Servicios) crecieron a igual tasa promedio del 42,6% entre 2003 y 2014. Ahora bien, con el propósito de caracterizar la actual matriz socio-ocupacional, la pregunta que guía el presente capítulo es: ¿cuánto de ese crecimiento se compone de trabajo precario? Es decir, ¿de qué manera se manifestó el crecimiento por rama? ¿Se trató de crecimiento sobre la base de empleo amparado en la legalidad laboral o se dio al calor del empleo precario? ¿Hasta qué punto se logró el proceso de formalización de empleo no registrado? ¿Cuáles son aquellas ramas que explican y definen los límites a la formalización?

De acuerdo con Poy (2016), la calidad de las inserciones laborales da cuenta de los procesos de segmentación que se sobreimprimen a la distribución sectorial de la fuerza de trabajo (Poy, 2016:7). En el caso de los asalariados, la actual segmentación del mercado de trabajo expresa la disolución del modelo socialmente vigente hasta mediados de los años setenta por una inserción endeble en la producción de bienes y servicios que se encuadra en la noción de precariedad (Lorenzetti y Pok, 2007, en Poy, 2016: 8).

El cambio en el modelo de acumulación a partir de mediados de los años setenta implicó la retracción del empleo industrial y el aumento en la participación del empleo en la construcción, el comercio y servicio doméstico. Durante los años noventa se verificó destrucción neta de empleo, sobre todo en el sector público y el sector más protegido de la economía, por efecto de la apertura importadora y de la apreciación cambiaria del modelo vigente en esa década (Poy, 2016). Según Beccaria et.al. (2009), entre 1975 y 1990 el estancamiento productivo derivó en un importante deterioro de la productividad, a la vez que comenzó a crecer la informalidad laboral y se acentuó la tercerización. A lo largo de este periodo disminuyó la proporción de empleo asalariado debido a las escasas oportunidades laborales en el sector formal. Esta realidad novedosa para nuestro país llevó a que muchos trabajadores activos recurriesen a actividades por cuenta propia como forma de generar algún tipo de ingreso (Beccaria et. al., 2009: 26).

Durante los años noventa el empleo asalariado registrado permaneció estancado, haciendo que prácticamente todo incremento en la tasa de empleo se compusiera de

nuevos trabajos desprotegidos de la legislación laboral. Asimismo, el patrón de movilidad laboral predominante, de los asalariados registrados, fue la exclusión del mercado de trabajo formal hacia la desocupación, inactividad u ocupación en puestos de trabajo no registrados (Castillo, et.al., 2006:157). De todos modos, coincidimos con Palomino (2007) en que el cambio en la tendencia del empleo, en relación a la desaceleración de la tasa de no registro, se vincula con la instalación de un nuevo régimen de empleo con protección social, durante los años bajo análisis, diferenciado del previo régimen de precarización laboral instalado a partir del modelo de la convertibilidad.

No obstante, durante los años posteriores a la crisis de 2001, el empleo industrial no recuperó centralidad en la estructura ocupacional (Poy, 2016). Por lo tanto, el trabajo asalariado no volvió a constituirse como la garantía a los derechos laborales ni como la forma de salir de la pobreza, sino que se habría mantenido presente, al menos para una importante franja de la población, la lógica de refugio frente al desempleo, reproduciendo formas de vida pauperizantes. Cuando hablamos de empleo refugio, hacemos referencia al trabajo de Monza (2000), quien sostiene la existencia de actividades y ocupaciones no productivas para el sistema económico pero que cuentan con la capacidad de proveer refugio ante la imposibilidad de alcanzar mejores formas, en cuanto a estabilidad y regularidad en el puesto de trabajo y de inserción laboral.

Desde nuestro punto de vista, no existen actividades no productivas para el sistema económico⁴⁰, sino que se trata de cómo el sistema productivo expulsa y/o precariza a una parte del colectivo asalariado. De acuerdo con Giosa Zuazua (2005), el sector informal y los trabajadores que se insertan de manera precaria en el sistema productivo, bajo la lógica del refugio, lo hacen en primer lugar, de manera subordinada hacia el resto de la economía, y en segundo lugar, forman parte del mismo proceso de acumulación capitalista, que no solo no elimina, sino que reproduce el excedente de fuerza de trabajo. La dinámica del empleo está determinada por la lógica de la acumulación capitalista, por lo tanto, los excedentes de fuerza de trabajo son generados por las características de este patrón de crecimiento. La desprotección legal de los trabajadores, tanto del sector formal como informal, es una consecuencia más de la organización e inserción endeble de las empresas que se encuentran en los eslabones más débiles de la cadena. La estructuración de vínculos alternativos, como sucede con la subcontratación y la tercerización, puede

⁴⁰ No confundir dicha afirmación con el tiempo improductivo del asalariado, es decir con los momentos de descanso y recreación. De todos modos, esta perspectiva también merece sus críticas.

darse en el mismo lugar del trabajo (Abal Medina, 2014, Pierbattisti, 2008). Este proceso profundiza la segmentación del colectivo asalariado, lo que posibilita extralimitaciones de la autoridad, vigilancia, control y examen en formas clandestinas⁴¹.

Esta serie de preguntas y análisis nos llevaron a pensar el presente capítulo en términos de la dinámica que asumió el empleo en las distintas ramas de actividad en relación a la precariedad laboral, durante el período 2003-2014 para los sectores Bienes y Servicios. A partir de allí, surgió un esquema conceptual que permite ver los cambios y matices por conjuntos de ramas. Así, mostraremos dichas transformaciones -si ocurrieron- en el empleo según los sectores, a partir de cuatro categorías que surgieron del análisis. Las mismas son:

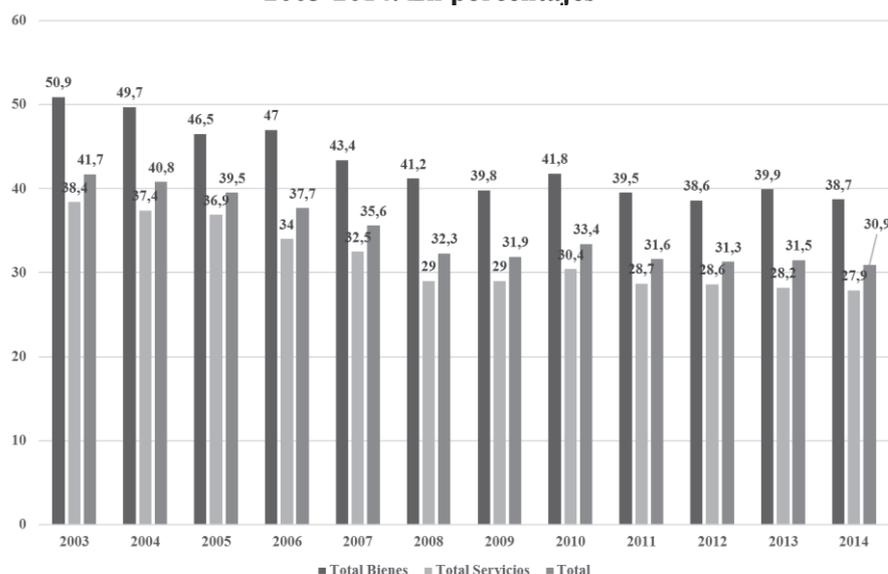
- ✓ *Formalización del empleo existente y creación de empleo registrado*
- ✓ *Crecimiento del empleo con precarización*
- ✓ *Dstrucción neta de mano de obra con formalización del empleo*
- ✓ *Crecimiento del empleo registrado sin formalización del empleo existente*

En el Gráfico N°32 podemos ver la evolución de la tasa de no registro para el total y en ambos sectores. Se observa que la tendencia del empleo precario es decreciente a lo largo del período, por lo que se reconoce un proceso de formalización con crecimiento, dado que la tasa de crecimiento del empleo en estos sectores aumentó (ver capítulo 2). Es decir, no se trató de un proceso de formalización del empleo con expulsión de una parte significativa de la fuerza laboral.

Ahora bien, si atendemos a los sectores de actividad, las ramas que conforman Bienes cuentan con niveles de precariedad laboral considerablemente más altos que el sector Servicios quienes generalmente se encuentran por debajo del promedio general. Al comienzo de período los niveles de precariedad laboral -en términos generales- superaban el 40% de la fuerza laboral asalariada, pero en el sector Bienes estos niveles alcanzaron casi el 51%.

⁴¹La riqueza de la construcción de los dispositivos empresarios realizado por Abal Medina (2014) radica, fundamentalmente, en la posibilidad de ejemplificar acabadamente la precariedad laboral en acciones concretas como la que acabamos de describir.

Gráfico N°32: Argentina. Tasa de empleo no registrado. Sector Bienes y Servicios y Total, 2003-2014. En porcentajes

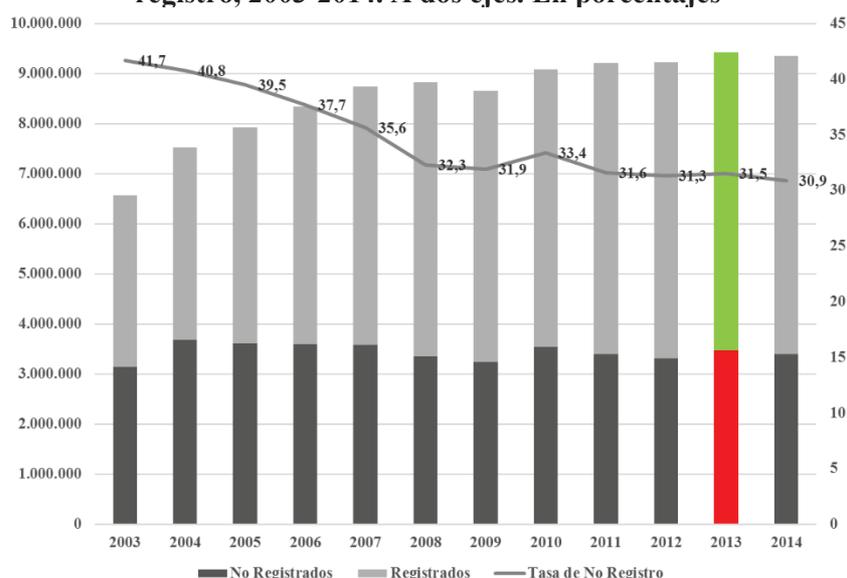


Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

En conjunto, los datos permiten sostener que se trató de un intenso proceso de formalización del empleo que empieza a notarse con más fuerza a partir del año 2006-2007 pero que encuentra su límite, rápidamente, en la medida en que no logra profundizarse, porque el sector informal se ha vuelto parte integral de la economía moderna. Es decir, la informalidad, y por lo tanto la precariedad, se volvió parte del funcionamiento normal del capitalismo (Giosa Zuazua, 2005: 10). Como hemos dicho, la calidad de las inserciones laborales da cuenta de los procesos de segmentación, y éstas de la heterogeneidad estructural que comanda la relación capital-trabajo, más aún, si el rol de arbitraje y control del Estado falla en la reinstalación de normativas jurídicas que regulen con éxito la evasión de las regulaciones laborales (Poy, 2016; Palomino 2007).

Aunque los niveles de empleo no registrado continuaron descendiendo, se observa en el Gráfico N°33 que el empleo total creció, pero acompañado por el crecimiento del empleo precario, aunque la tasa de no registro fuera en paulatino descenso. En este gráfico podremos ver la evolución de la tasa de no registro (eje derecho) y la evolución del crecimiento en el empleo registrado y no registrado (eje izquierdo).

Gráfico N°33. Argentina. Evolución del empleo registrado y no registrado y Tasa de no registro, 2003-2014. A dos ejes. En porcentajes

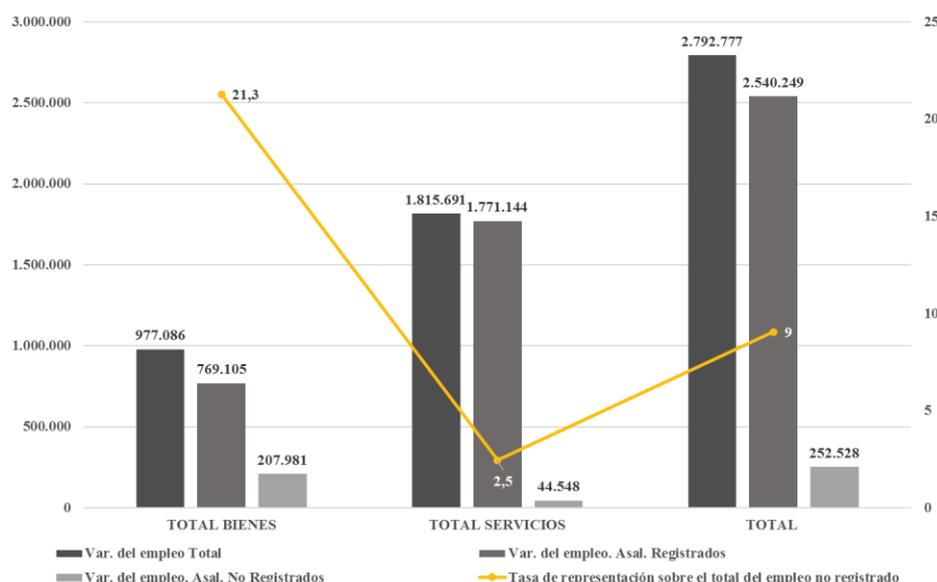


Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

Entre los primeros años del período, la cantidad de asalariados totales crece, pero el proceso de formalización se da posteriormente, entre 2007 y 2009. A su vez, el único año donde vemos crecimiento con un leve descenso del trabajo precario fue 2013. Esta aparente contradicción -el empleo precario acompaña el crecimiento, pero la tasa de no registro descende- se debe a que se contrató nueva mano de obra amparada en la legalidad laboral, pero no se alcanzó a formalizar la parte necesaria del empleo creado a lo largo de los años, como para que la cantidad de asalariados no registrados realmente descendiera sin que eso signifique un límite al crecimiento.

A su vez si analizamos los datos absolutos vemos (Gráfico N°34), que la variación entre la mano de obra precaria existente en 2003 versus la existente en 2014 da que la nueva fuerza laboral asalariada contratada en condiciones de no registro tan sólo representó el 9% del total. En relación al sector Bienes, representó el 21,3% y en cuanto al sector Servicios sólo el 2,5%.

Gráfico N°34. Argentina. Variación absoluta sobre puestos de trabajo creados entre 2003 y 2014 en sectores Bienes y Servicios y Total (Abs. Eje izq.). Tasa de representación sobre la variación de puestos de trabajo precarios creados (% Eje der.)



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

Como señalábamos previamente, se observa que la característica más relevante del periodo, en materia de formalización del empleo, no tiene tanto que ver con la creación de puestos de trabajo no registrados, sino con los límites a la formalización del mismo. A nivel agregado, no se trata de que se hayan creado puestos de trabajo precarios, sino de la formalización del empleo existente, pero sobre todo de aquel creado entre los primeros años del periodo y que luego no logró ser formalizado.

Los años fuertes de formalización del empleo se dieron especialmente entre 2007 y 2009, previo a eso se trató de creación de empleo y a posteriori de un ritmo de crecimiento sostenido pero menor y de un proceso de formalización estancado.

De todos modos, hemos considerado insuficiente analizar la dinámica del empleo no registrado únicamente al nivel de los sectores, dado que, las ramas de actividad tienen en sí mismas comportamientos específicos (ver capítulo II). Por lo tanto, a partir de la elaboración de un sintético esquema conceptual analizaremos cómo efectivamente se desarrolló cada rama ya no sólo en relación a su crecimiento (referido al empleo) sino en relación a la precariedad laboral. La información analizada se concentró, para el sector Bienes en el Cuadro N°6 y para el sector Servicios en el Cuadro N°7.

Cuadro N° 6. Argentina. Dinámica de crecimiento y formalización del empleo, 2003 y 2014. Sector Bienes. Datos en absolutos y porcentajes

Ramas/Tipo de inserción asalariada	Empleo Total			Empleo Registrado			Empleo Precario			Tasas		Concepto
	Asalariados Totales 2003	Asalariados Totales 2014	Var. del empleo Total	Total Asal Registrados 2003	Total Asal Registrados 2014	Var. del empleo. Asal. Registrados	Total Asal No Registrados 2003	Total Asal No Registrados 2014	Var. del empleo. Asal. No Registrados	TNR 03	TNR 14	
Alimentos y Bebidas	490.667	494.255	3.588	250.360	368.417	118.057	240.307	125.839	-114.468	49	25,5	Formalización del empleo existente y creación de empleo registrado
Productos químicos y fabricación de petróleo	112.240	147.421	35.181	79.520	125.939	46.419	32.719	21.482	-11.237	29,2	14,6	
Productos metálicos, maquinarias y equipos	290.184	427.518	137.334	184.765	348.542	163.777	105.419	78.975	-26.443	36,3	18,5	
Otras industrias manufactureras	308.890	428.950	120.059	172.973	265.613	92.640	135.918	163.337	27.419	44	38,1	Crecimiento del empleo asalariado con precarización
Electricidad, agua y gas	48.989	79.417	30.427	46.778	66.931	20.153	2.211	12.486	10.275	4,5	15,7	
Construcción	756.325	1.439.651	683.327	164.623	442.720	278.097	591.702	996.932	405.230	78,2	69,2	
Textiles, confección, cuero y calzado	290.784	257.953	-32.831	106.296	156.259	49.963	184.488	101.694	-82.794	63,4	39,4	Destrucción neta de mano de obra y formalización del empleo
TOTAL BIENES	2.298.079	3.275.165	977.086	1.005.315	1.774.420	769.105	1.292.764	1.119.807	207.981	50,9	38,7	
TOTAL SERVICIOS	4.262.991	6.078.682	1.815.691	2.411.592	4.182.736	1.771.144	1.851.399	1.615.004	44.548	38,4	27,9	
TOTAL	6.561.070	9.353.847	2.792.777	3.416.907	5.957.156	2.540.249	3.144.162	2.660.095	252.528	41,7	30,9	

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

Cuadro N°7. Dinámica de crecimiento y formalización del empleo entre 2003 y 2014. Sector Servicios⁴². Dato en absolutos y porcentajes

Ramam/Tipo de inserción asalariada	Empleo Total			Empleo Registrado			Empleo Precario			Tasas		Concepto
	Asalariados Totales 2003	Asalariados Totales 2014	Var. del empleo Total	Total Asal Registrados 2003	Total Asal Registrados 2014	Var. del empleo. Asal. Registrados	Total Asal No Registrados 2003	Total Asal No Registrados 2014	Var. del empleo. Asal. No Registrados	TNR 03	TNR 14	
Servicios empresariales, profesionales y de alquiler	665.502	967.685	302.183	401.122	758.109	356.987	264.380	209.576	-54.804	39,7	21,7	Formalización del empleo existente y creación de empleo registrado
Servicios sociales y de salud	296.581	419.052	122.471	191.748	327.375	135.627	104.833	91.677	-13.156	35,3	21,9	
Intermediación financiera	132.144	184.985	52.840	114.043	164.066	50.023	18.101	20.919	2.817	13,7	11,3	
Servicios de correo y telecomunicaciones	116.409	117.316	907	84.914	96.375	11.462	31.495	20.941	-10.554	27,1	17,9	
Comercio	1.346.210	1.890.669	544.459	604.829	1.159.461	554.632	741.382	731.208	-10.173	55,1	38,7	Crecimiento del empleo registrado y ausencia de formalización del empleo existente
Hotelería y gastronomía	273.419	461.203	187.785	120.332	269.742	149.410	153.087	191.461	38.374	56,0	41,5	
Transporte y almacenamiento	485.989	717.337	231.348	248.212	467.182	218.970	237.777	250.155	12.378	48,9	34,9	
Enseñanza	335.646	504.620	168.974	301.968	461.140	159.172	33.678	43.480	9.802	10	8,6	
TOTAL BIENES	2.298.079	3.275.165	977.086	1.005.315	1.774.420	769.105	1.292.764	1.119.807	207.981	50,9	38,7	
TOTAL SERVICIOS	4.262.991	6.078.682	1.815.691	2.411.592	4.182.736	1.771.144	1.851.399	1.615.004	44.548	38,4	27,9	
TOTAL	6.561.070	9.353.847	2.792.777	3.416.907	5.957.156	2.540.249	3.144.162	2.660.095	252.528	41,7	30,9	

Fuente: Elaboración propia en base a (EPH-INDEC) y SIPA-OEDE (2015).

⁴² La rama Otros servicios no fue considerada en este capítulo por escasa relevancia en los datos.

2. Análisis de las ramas pertenecientes al sector Bienes en relación al empleo no registrado

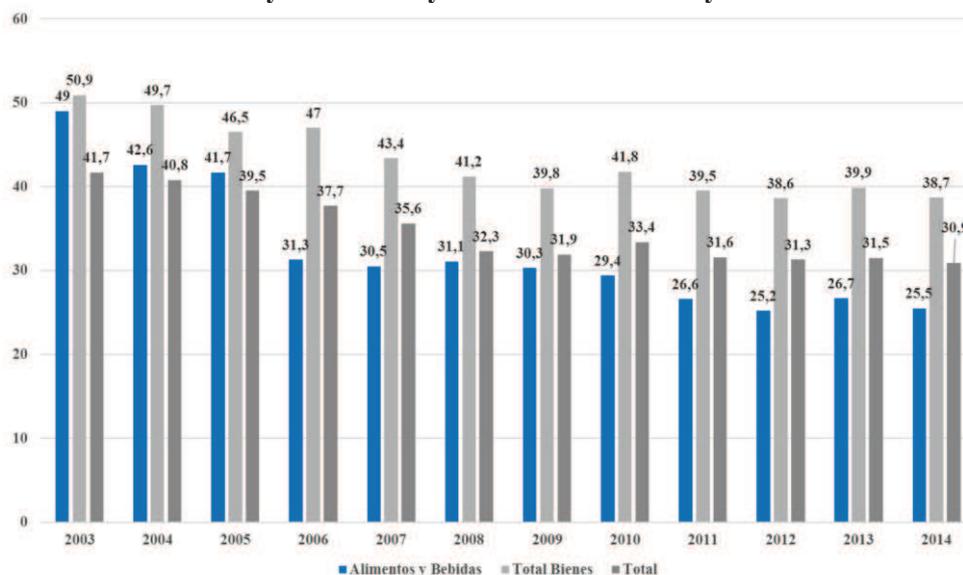
2.1 Formalización del empleo existente y creación de empleo registrado en el sector Bienes

2.1.1 Alimentos, bebidas y tabaco

Como muestra el Cuadro N°6, en 2003 prácticamente la mitad de los asalariados de la rama se encontraban en condiciones de precariedad laboral. Con lo cual, si bien en términos de crecimiento del empleo no se refleja un aumento importante, sí lo hace en términos de formalización. Concretamente, desciende su tasa de no registro del 49% al 25,5%, es decir, a lo largo de once años logra reducir el empleo precario a la mitad.

El intenso proceso de formalización del empleo se produce, sobre todo, a partir del año 200 (Gráfico N°35). En coherencia con la dinámica general expuesta en los gráficos anteriores, los niveles de formalización del empleo encuentran un límite. Sin embargo, en estas actividades la tasa de no registro se encuentra por debajo de la media de su sector y del total del empleo.

Gráfico N°35: Argentina. Tasa de empleo no registrado en Alimentos, bebidas y tabaco, 2003 y 2014. Incluye total Sector Bienes y Total



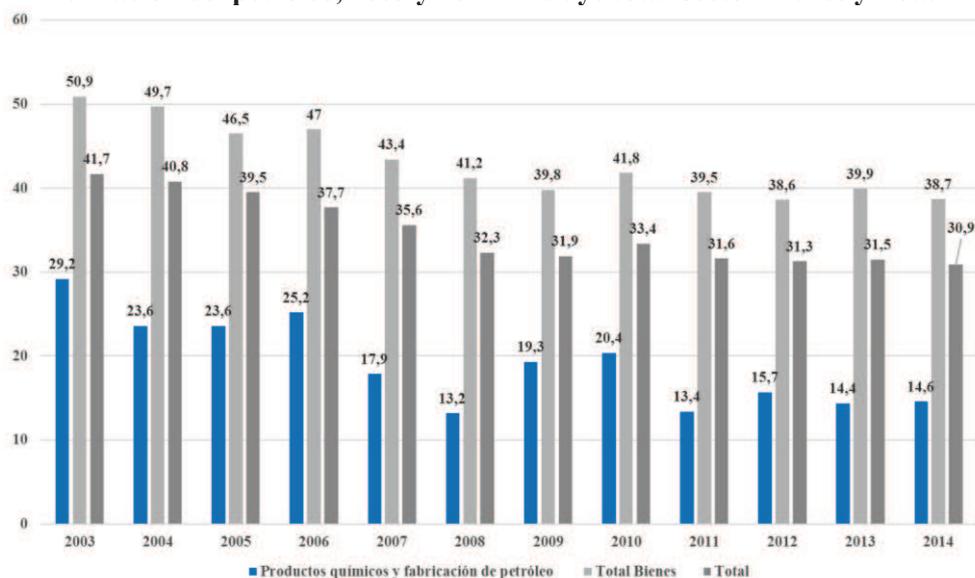
Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

2.1.2 Productos químicos y fabricación de petróleo

Comparativamente con otras actividades, nos encontramos ante una rama con niveles iniciales de precariedad relativamente bajos. Aun así, logró descender casi 15 puntos su tasa de no registro, pasando del 29,2% al 14,6%, computando 21.482 asalariados, según el Cuadro N°6. No solo eso, sino que además de reducir la precariedad, aumentó sus niveles de ocupación asalariada con empleo de calidad. Concretamente, la variación del empleo entre 2003 y 2014 fue positiva, incorporando a las actividades 35.181 trabajadores asalariados. Si bien no se trata de una rama con niveles de empleo altos, (ver capítulo II), destruyó empleo no registrado -formalizando el existente- y creando nuevo empleo registrado.

Son actividades con bajos niveles de precariedad, aunque en sintonía con el proceso general, la tasa de no registro logra descender con fuerza en el año 2007, (Gráfico N°36). Si bien se manifiestan algunos años donde la tasa aumentó, como pueden ser 2009 y 2010, rápidamente descende y siempre se ubica muy lejos de los totales.

Gráfico N°36: Argentina. Tasa de empleo no registrado en Productos químicos y de la refinación del petróleo, 2003 y 2014. Incluye total Sector Bienes y Total



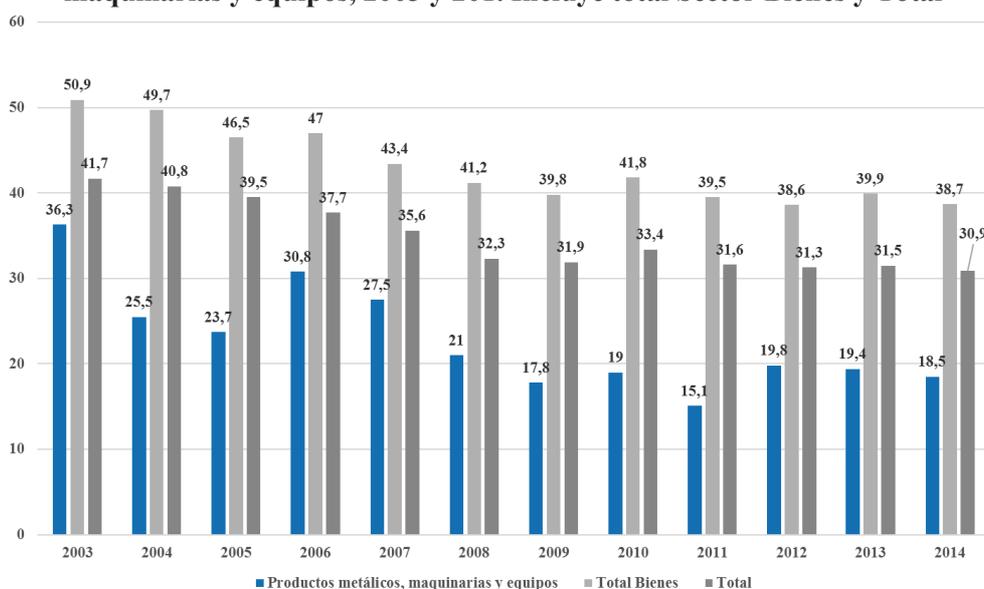
Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

2.1.3 Productos metálicos, maquinarias y equipos

Estamos ante un conjunto de ramas cuya tasa de crecimiento tuvo un comportamiento ambivalente, cerrando el período con niveles negativos, del orden del -3%, como fue expuesto en el Capítulo II. En términos de formalización del empleo, redujo su tasa de precariedad en casi 18 puntos, pasando del 36,3% al 18,5%. A su vez, además de formalizar buena parte del empleo existente creó nuevos puestos de trabajo, al calor de la acotada recomposición industrial. De las ramas vistas hasta aquí fue la que más cantidad de asalariados incorporó a sus plantas, alcanzando a 137.334 trabajadores asalariados.

En el Gráfico N°37 podemos observar que en los primeros años del período la tasa de no registro bajó abruptamente para luego volver a crecer. No obstante, entre 2007 y 2011 se observa un proceso de formalización muy importante y concluye el período con niveles relativamente bajos de precariedad y, una vez más, por debajo de los totales.

Gráfico N°37: Argentina. Tasa de empleo no registrado en Productos metálicos, maquinarias y equipos, 2003 y 2011. Incluye total Sector Bienes y Total



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

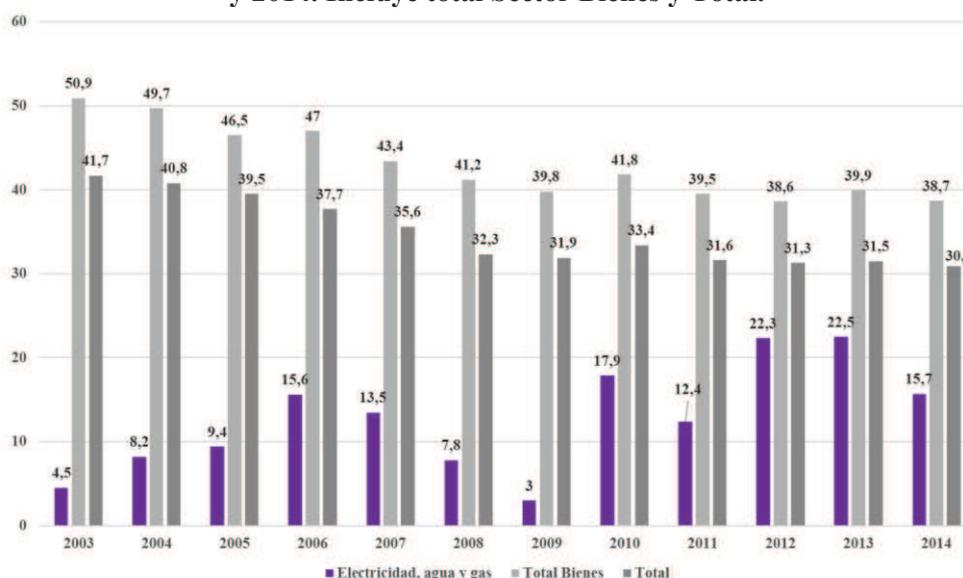
2.2 Crecimiento del empleo con precarización

2.2.1 *Electricidad, agua y gas*

Si bien cuenta con bajos niveles de precarización, su crecimiento se dio fundamentalmente sobre la base de empleo precario. Esto se puede observar con claridad de dos maneras: la primera y más evidente, la tasa de no registro pasa del 4,5% al 15,7%, (Cuadro N°6). La segunda es que el empleo no registrado representa el 46,8% del aumento total del empleo.

En el Gráfico N°38 vemos que, a contramano del proceso general, la tasa de no registro en esta rama aumenta sostenidamente hasta 2009, evidenciando un importante descenso, pero inmediatamente vuelve a crecer. Recordemos que la crisis y recesión de 2009 prácticamente no impactó sobre la producción pero sí sobre el empleo en esta actividad, registrando destrucción de puestos de trabajo, con lo cual el brusco descenso en la tasa de precariedad de ese año se debe a la expulsión de mano de obra. Efectivamente, en el año 2010 se registra un aumento importante en el empleo y aquí podemos confirmar que se realiza mediante contratación precaria, dado que la tasa de precariedad no desciende.

Gráfico N°38: Argentina. Tasa de empleo no registrado en Electricidad, Gas y Agua, 2003 y 2014. Incluye total Sector Bienes y Total.



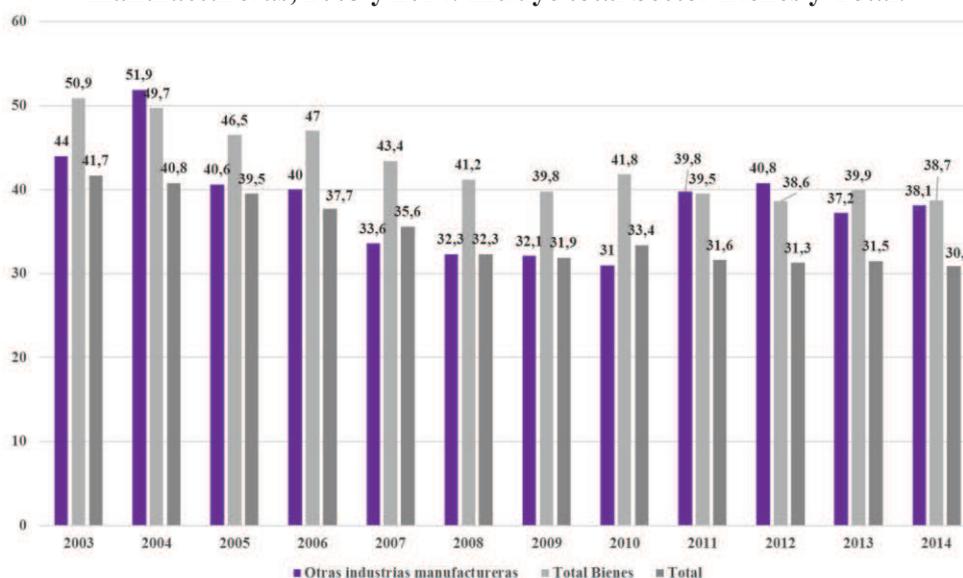
Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

2.2.2 Otras industrias manufactureras

Estas ramas se caracterizaron por crecer sobre la base del empleo precario. Si bien, en el cálculo entre puntas, su tasa de precarización disminuye del 44% al 38%, el 22,8% del aumento en la ocupación asalariada de estas ramas corresponde a empleo no registrado, (Cuadro N°6).

A su vez, siguiendo el Gráfico N°39, sus tasas de no registro superan el total del empleo y en algunos años específicos -tanto al inicio del período como hacia el final- también supera el total del sector Bienes. Se trata de actividades trabajo intensivas con altos niveles de precariedad que, si bien demandaron buena cantidad de mano de obra, tuvieron un comportamiento errático a lo largo del período, (ver capítulo II).

Gráfico N°39: Argentina. Tasa de empleo no registrado en Otras industrias manufactureras, 2003 y 2014. Incluye total Sector Bienes y Total.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

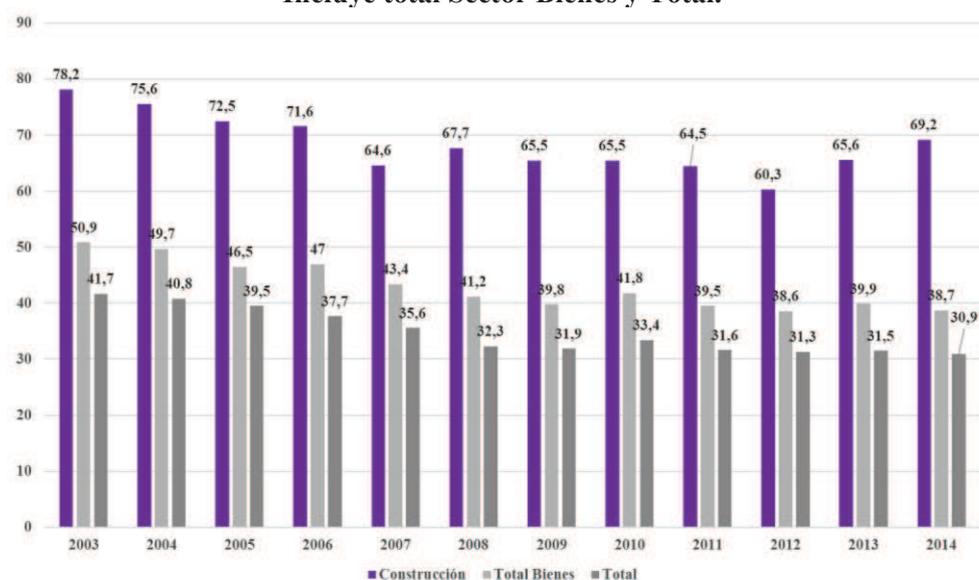
2.2.3 Construcción

Esta es la rama *precarizante* por excelencia, en el año 2014 -en términos proporcionales- por cada asalariado registrado, 2 trabajadores se encontraban en condiciones de precariedad laboral. Si bien su tasa de crecimiento es alta y su capacidad de contribución al total es aún mayor, también lo son sus niveles de precarización. Sin duda, su comportamiento es histórico, dado que es una actividad caracterizada, en Argentina, por la inestabilidad desde mucho tiempo antes que comenzara a hablarse de precariedad (Palomino, 2007). En 2003 sus niveles de precariedad se ubicaban en el 78,2%. Si bien bajó al 69,2%, el 59,3% de su crecimiento se debió a empleo precario (Cuadro N°6).

Fundamentalmente es una actividad que creció sobre la base de empleo no registrado, como refuerza el Gráfico N°40. Según vemos, esta rama podría ser una posible causa del límite a la formalización del empleo. Es decir, podría explicar por qué la tasa de no registro total no logró descender más allá del 30% de la fuerza laboral ocupada y más allá del 40% en el sector Bienes.

Por un lado, como vimos en el capítulo anterior, ha llegado a realizar una contribución del 160% en 2008, mismo año donde la tasa de precariedad se ubicó en uno de los puntos más altos con el 67,7%. Con lo cual, si esta actividad registra los niveles de crecimiento y contribución analizados, pero lo hace sobre la base de empleo precario, podemos entender que esta actividad es uno de los factores que hacen al límite a la formalización del empleo.

Gráfico N°40: Argentina. Tasa de empleo no registrado en Construcción, 2003 y 2014. Incluye total Sector Bienes y Total.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

Las dificultades para modificar la dinámica de contratación de mano de obra bajo condiciones de no registro radican en la necesidad de estas actividades de mantener niveles de rentabilidad altos, como en el caso de la Construcción, y de compensar el rezago productivo como en el caso de Otras manufacturas. Son actividades que requieren de la contención salarial y la precariedad laboral, como formas de reducir costos laborales, en función del aumento de la productividad, lo que limita la reversión en las condiciones de empleo (Marticorena, 2008: 103).

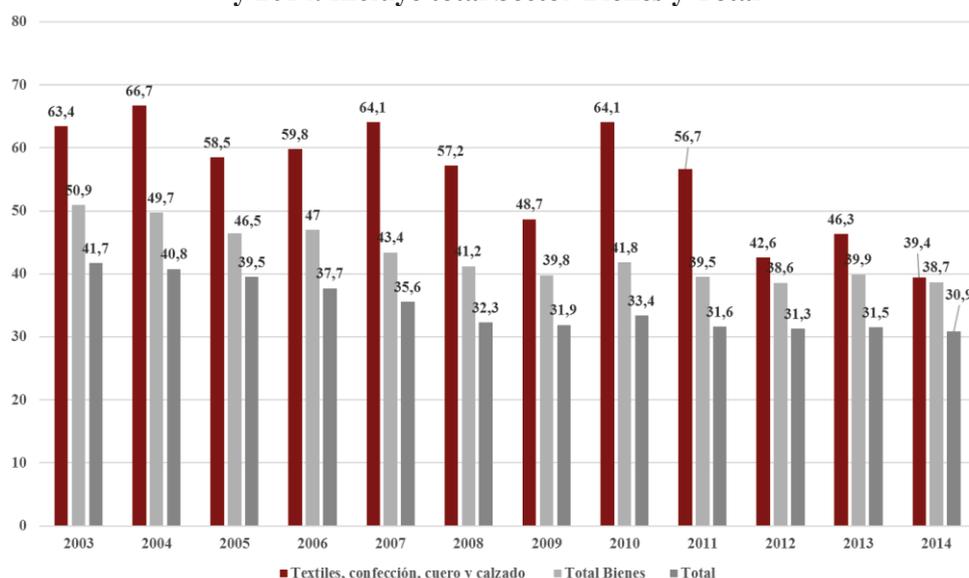
2.3 Destrucción neta de mano de obra con formalización del empleo

2.3.1 *Textiles, confección, cuero y calzado*

El principal factor de competitividad de estas actividades es la alta disponibilidad de mano de obra y su bajísimo costo laboral (Ferreira y Schorr, 2013). Por esto, en la variación total -entre 2003 y 2014- la rama destruyó 32.831 puestos de trabajo (Cuadro N°6). En términos de formalización los niveles de empleo no registrado continúan siendo muy altos, aunque redujo un 24% su tasa de no registro, pasando del 63,4% en 2003 al 39,4% en 2014. De todos modos, en 2014 contaba con los niveles generales de 2005 (39,4%) (Gráfico N°41).

Los datos nos llevan a suponer que no se trató de formalización del empleo precario, sino meramente de expulsión de mano de obra. Vemos en el Cuadro N°6 que, si bien se contrató nuevo empleo en condiciones formales, la expulsión de los asalariados precarizados fue mayor que la nueva contratación y a su vez estas actividades no contrarrestaron con formalización del empleo previamente existente.

Gráfico N°41: Tasa de empleo no registrado en Textiles, confección, cuero y calzado, 2003 y 2014. Incluye total Sector Bienes y Total



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

En el caso de las actividades de Textiles y confección, se trata de un circuito informal que se origina en los distribuidores de telas y que continúa en talleres de costura pequeños, precarios, domiciliarios y clandestinos (todos con mano de obra prácticamente en negro y a veces esclava) y finaliza con la comercialización. Las marcas de ropa, especialmente

las grandes, se dedican al corte, empaque y distribución, la fabricación propiamente dicha es mayormente tercerizada en empresas pequeñas y talleres de confección, muchos de los cuales trabajan tanto para el mercado formal como el informal (Ferreira y Schorr, 2013:228). En el caso de la producción de cuero y calzado, las condiciones laborales de los asalariados están signadas por el segmento productivo al que pertenecen y por el tamaño de la empresa (Schorr, et.al., 2013:199).

Una mayor tecnificación de las ramas expuestas permitiría aumentar el rendimiento de la mano de obra y reducir su participación en los costos (Ferreira y Schorr, 2013), en condiciones legales, pero la variable de ajuste del sistema es la reducción de los costos laborales, directos e indirectos, mediante la precarización de la mano de obra, lo cual también le pone graves límites al salario. La precariedad laboral es funcional a este sistema ya que resuelve la pérdida de rentabilidad (Ferreira y Schorr, 2013:248) y las malas condiciones laborales compensan el rezago productivo.

3. La calidad del empleo en el sector Bienes: Entre el rezago productivo y la concentración económica

En este sector se ve con claridad el problema de la heterogeneidad estructural. Lo que divide a la calidad del puesto de trabajo es la precariedad y la misma está condicionada casi exclusivamente por la capacidad de tecnificación de la mano de obra y por la inversión por ocupado que la actividad económica realice (Ferreira y Schorr, 2013).

Por un lado, se presentan ramas intensivas en capital, con inserción exportadora y concentradas en grandes empresas: i) alimentos, bebidas y tabaco, ii) productos químicos y de la refinación del petróleo, iii) electricidad, gas y agua. Otras con las mismas características, pero con un encadenamiento productivo que va desde las grandes terminales automotrices hasta los talleres de producción de piezas y reparación: iii) el complejo metalmeccánico. Los asalariados de este segmento de actividades, lograron en una relación de fuerzas favorable, reducir sus niveles de precariedad laboral, pero el esquema productivo en materia de rentabilidad implicó ganancias extraordinarias desde la devaluación de 2002 (CENDA, 2010; Marticorena, 2008) hasta que el modelo de “dólar alto” empezó a agotarse, en 2010. A partir de este momento, las tendencias desiguales derivadas de la heterogeneidad sectorial, se profundizaron y el límite a la formalización del empleo apareció rápidamente, como rasgo ya consolidado en los años noventa.

Para aquellas actividades que cuentan con un rezago productivo aun mayor como pueden ser i) construcción, ii) textiles y cuero y iii) otras manufacturas, la precariedad laboral es una característica fundamental en la producción. Son actividades deficitarias en contenido tecnológico y con requerimientos de fuerza de trabajo humilde, con un mínimo de calificación. Evidentemente el accionar sindical de estas actividades, en términos de cuidados y defensa de los trabajadores más desprotegidos, es muy insuficiente, a pesar de contar con sindicatos como el de la construcción cuya presencia y fortaleza no parece traducirse en la defensa real de sus asalariados.

Según lo expuesto podemos ver cómo el concepto de heterogeneidad estructural se pone de manifiesto, en tanto el acceso a derechos laborales queda supeditado al mejor desempeño de las actividades “capital-intensivas”. Esto no sólo redundaría en una degradación de las condiciones de vida de los asalariados precarizados, sino que profundiza la segmentación laboral que, encontramos en nuestra indagación empírica, refiere a que un grupo de trabajadores realice tareas que “merecen” ser compensadas con acceso a los derechos. Esto profundiza la individualización a la hora de exigir mejoras en

las condiciones de empleo y expande la precariedad al conjunto de los asalariados, logrando un techo a la adquisición de mejoras laborales y salariales. A su vez, se manifiesta silenciosamente la ruptura del binomio seguridad jurídica-dependencia económica, cercando cada vez más las posibilidades del colectivo laboral de defender sus derechos, dada la fragmentación que produce la precariedad estructural, asociada directamente al segmento actividad.

4. Análisis de las ramas pertenecientes al sector Servicios en relación al empleo no registrado

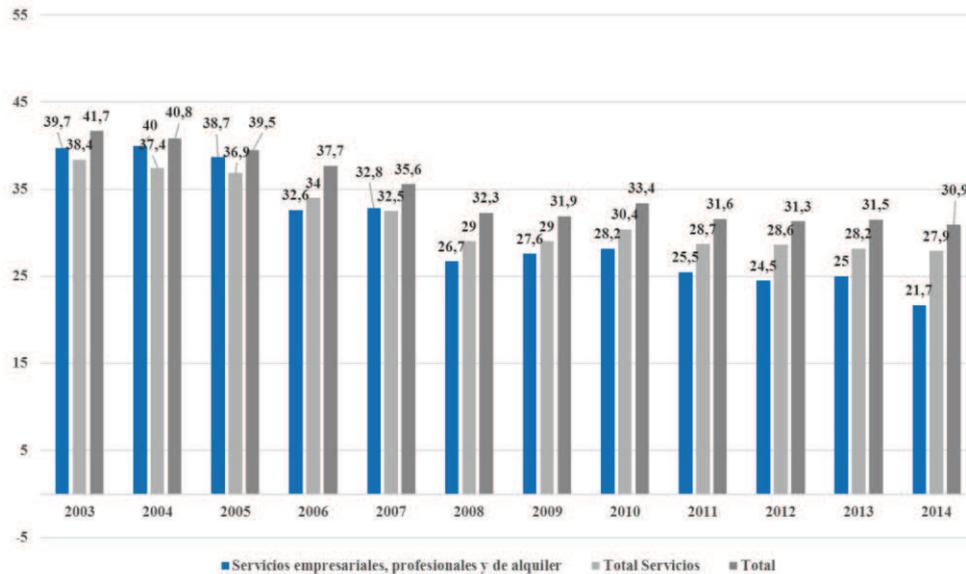
4.1 Formalización del empleo existente y creación de empleo registrado

4.1.1 *Servicios empresariales, profesionales, jurídicos y de alquiler*

Según el Cuadro N°7, son actividades que redujeron fuertemente sus niveles de precariedad. En 2014, el 78,3% de la fuerza laboral de esta rama se encontraba bajo condiciones formales de contratación. Efectivamente, la tasa de no registro pasó del 39,7% al 21,7%, lo que a su vez significa una reducción de 18 puntos porcentuales. Esta dinámica de fuerte formalización se dio al compás de un aumento importante en el crecimiento de la rama, dado que incorporó -entre 2003 y 2014- 302.183 asalariados.

A su vez, como se puede observar en el Gráfico N°42, la reducción de la tasa de no registro se dio de manera paulatina pero sostenida. Se observa que, a partir del año 2007, la tasa de precariedad baja con mayor fuerza hasta alcanzar los niveles mencionados.

Gráfico N°42: Argentina. Tasa de empleo no registrado en Servicios empresariales, profesionales y de alquiler, 2003 y 2014. Incluye total Sector Servicios y Total.



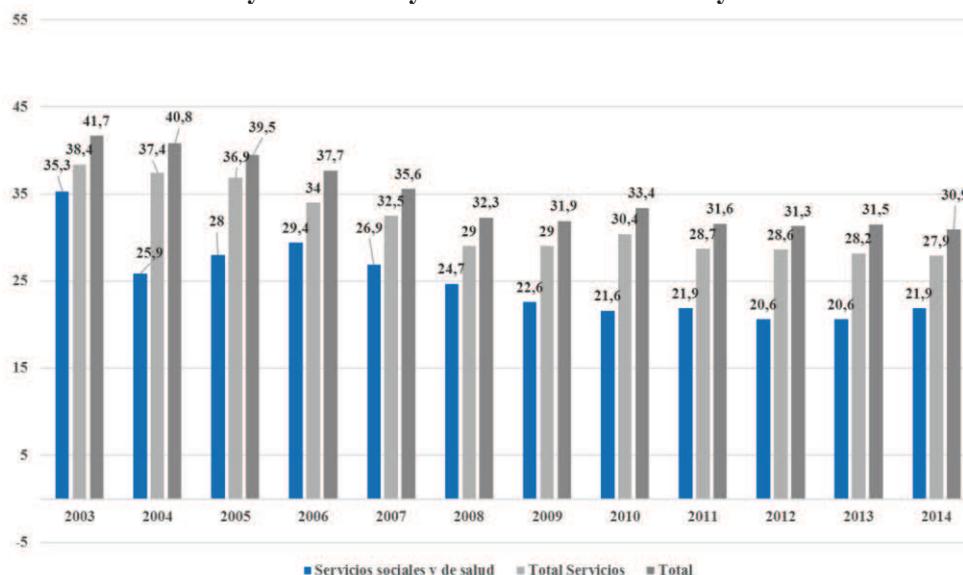
Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

4.1.2 Servicios sociales y de salud

Las actividades de servicios sociales y de salud también vivieron un importante descenso de los niveles de precariedad, pasando del 35% en 2003 al 21,9% en 2014, de acuerdo con el Gráfico N°43. No obstante, según se desprende del Cuadro N°7, y a partir de los datos que surgen de la variación en los niveles de ocupación asalariada entre 2003 y 2014, el empleo no registrado representa el 28% de la fuerza laboral.

Esta rama vivió un intenso proceso de formalización entre 2003 y 2004 (la tasa de no registro descendió 10 puntos entre estos dos años) para luego caracterizarse por un descenso relativamente constante pero moderado.

Gráfico N°43: Argentina. Tasa de empleo no registrado en Servicios sociales y de salud, 2003 y 2014. Incluye total Sector Servicios y Total.



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

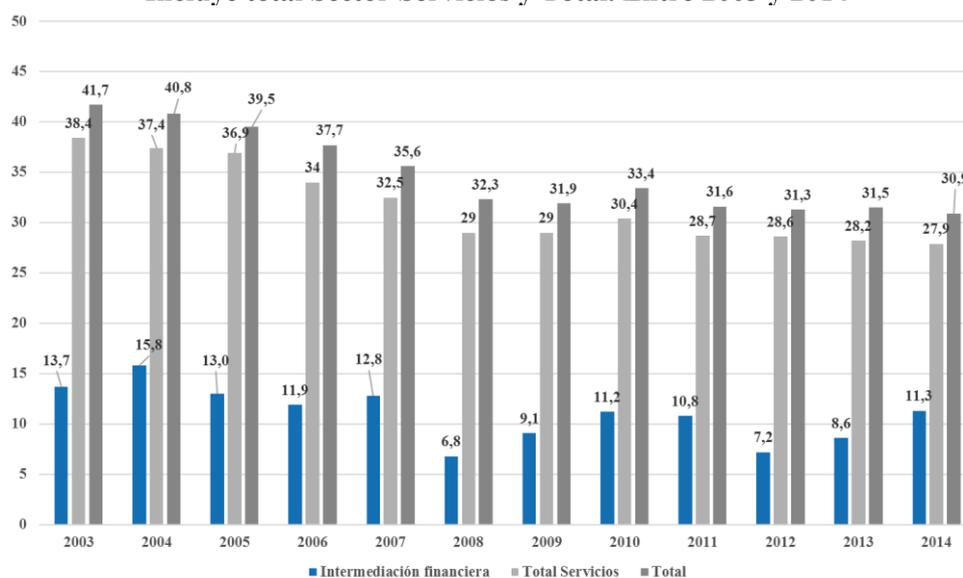
4.1.3 Intermediación financiera

Como podemos ver en el Cuadro N°7, ésta es una rama cuyo crecimiento fue leve y no redujo sus niveles de precariedad más que en dos puntos. De todos modos, solo el 5,3% de la nueva contratación realizada entre 2003 y 2014 fue precaria, siguiendo el cálculo de variación en creación de empleo entre estos dos años. En ese sentido vale decir que, como muestra el Gráfico N°44, los niveles de precariedad son muy bajos (en el 2014 tan solo el 11,3% del empleo era precario) y se encuentran, lógicamente, lejos de las tasas totales.

Es decir, es una actividad que no presentó importantes cambios, ni en lo que hace a su crecimiento ni en términos de formalización del empleo existente, aunque cuenta con niveles de precariedad lo suficientemente bajos como para mantener contenida la tasa total del sector Servicios. Dicho de otro modo, esta es una de aquellas ramas que explicarían los niveles relativamente más bajos del sector Servicios, frente a los niveles del sector Bienes. Las actividades financieras se componen, en términos generales, de bancos y empresas prestadoras y acreedoras de dinero. Por un lado, los trabajadores de este segmento de actividades se encuentran relativamente bien amparados por la presencia de un sindicato con importante capacidad de negociación⁴³. Por otro, salvo actividades ilegales, se trata de actividades que prácticamente por su razón de ser deben operar en el sector formal de la economía, con gran vinculación y exposición con el Estado.

⁴³ Nos referimos al sindicato Bancario, histórico en la conquista y defensa de los derechos de sus trabajadores: <http://www.bancariabancario.com.ar>

**Gráfico N°44: Tasa de empleo no registrado en Intermediación financiera.
Incluye total Sector Servicios y Total. Entre 2003 y 2014**

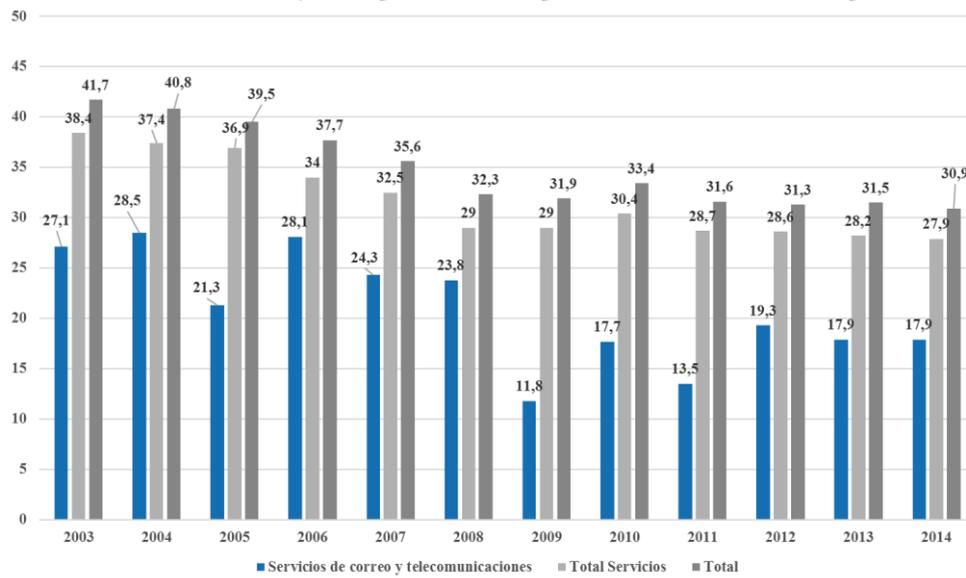


Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

4.1.4 Servicios de correo y telecomunicaciones

Se trata de una rama que, en términos absolutos no creció (la variación positiva del empleo total sólo arroja la creación de 907 puestos de trabajo, según el Cuadro N°7) pero que, partiendo de niveles de precariedad comparativamente más bajos, redujo 9 puntos la tasa de no registro, pasando del 27,1% al 17,9%, tratándose de asalariados que ya pertenecían a la rama y no fueron formalizados. Se observa con mucha fuerza una importante destrucción neta de mano de obra precarizada. Sin embargo, vemos en el Gráfico N°45 que el descenso de la tasa de precariedad no evolucionó de manera pareja, sino que tuvo sus vaivenes especialmente entre 2005 y 2009.

Gráfico N°45: Argentina. Tasa de empleo no registrado en Servicios de correo y telecomunicaciones, 2003 y 2014. Incluye total Sector Servicios y Total



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

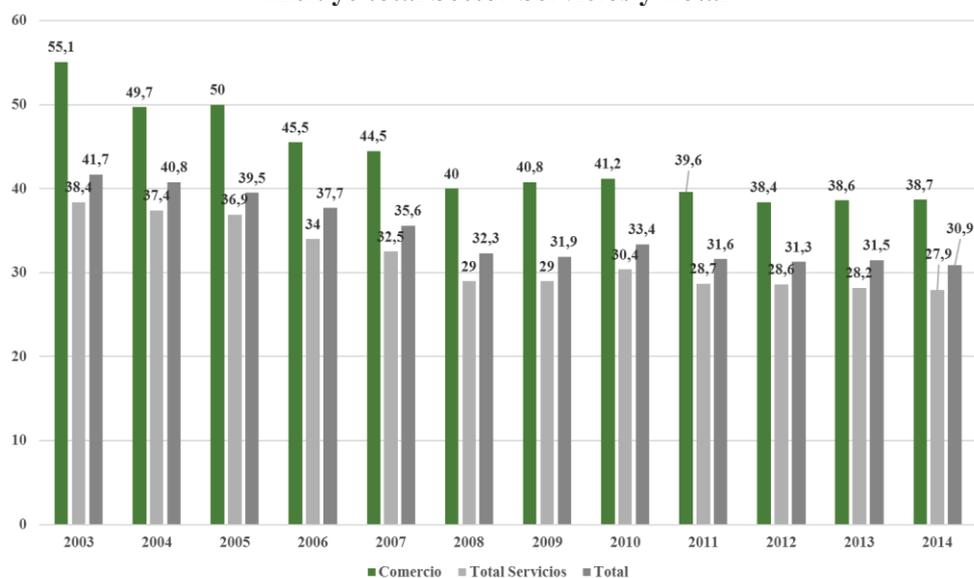
4.2 Crecimiento del empleo asalariado registrado sin formalización del empleo existente

4.2.1 Comercio

Nos encontramos frente a una rama con excelente desempeño en cuanto al crecimiento y que realiza una importante contribución al empleo total del sector Servicios (ver capítulo II). Ahora bien, prácticamente no formalizó el empleo existente, dado que demostró una mínima destrucción neta de mano de obra precarizada (apenas 10.173 asalariados), pero la nueva creación de empleo se realizó sobre la base de puestos trabajos registrados. En cuanto a la tasa de no registro, su descenso fue intenso, pasando del 55,1% al 38,7%. Este descenso se debe fundamentalmente a la incorporación de asalariados en empleos formales.

Como muestra el gráfico N° 46, la evolución de la tasa de no registro a lo largo de los años en ningún momento se acercó a la tasa media ni de su sector ni del total del empleo. Es decir, se trata de una actividad dinámica en creación de empleo y en contribución, que incorporó mano de obra de manera registrada pero no hizo lo mismo con el empleo previamente existente.

Gráfico N°46: Tasa de empleo no registrado en Comercio, 2003 y 2014.
Incluye total Sector Servicios y Total



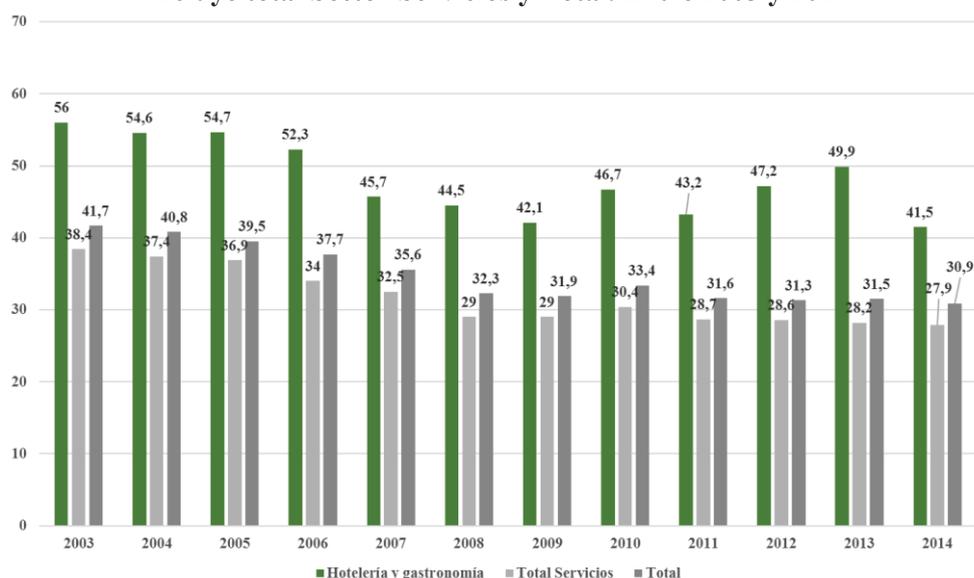
Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

4.2.2 Hotelería y gastronomía

Se trata de un conjunto de actividades con altos niveles de precarización, que pueden observarse en al menos dos comportamientos. En primer lugar, dado que si bien la tasa de no registro se redujo 14 puntos -pasando del 56% al 41,5%- sus niveles se ubican, según el Gráfico N°47, en el orden del 41,5%. En segundo lugar, si bien una parte de la creación de empleo se sostuvo incorporando asalariados en condiciones de precariedad (representando el 20%) el proceso más importante en estas actividades es la ausencia o, mejor dicho, un fuerte límite a la formalización del empleo existente. Nuevamente, se trata de una actividad que contrató nueva mano de obra amparada en la legislación laboral pero que no replicó dicho comportamiento hacia el conjunto de los asalariados que ya eran parte de las actividades de Hotelería y Gastronomía.

Parte en 2003 de altos niveles de empleo no registrado con una tasa del 55%. A partir de ese momento y hasta el 2009, se registra una tendencia descendente de carácter sostenido, hasta que en 2010 vuelve a ascender y ya prácticamente no retorna a los niveles previos a ese año. Por otro lado, lejos se encuentra de acercarse a los niveles medios de no registración laboral del sector ni del total.

Gráfico N°47: Tasa de empleo no registrado en Hotelería y Gastronomía. Incluye total Sector Servicios y Total. Entre 2003 y 2014



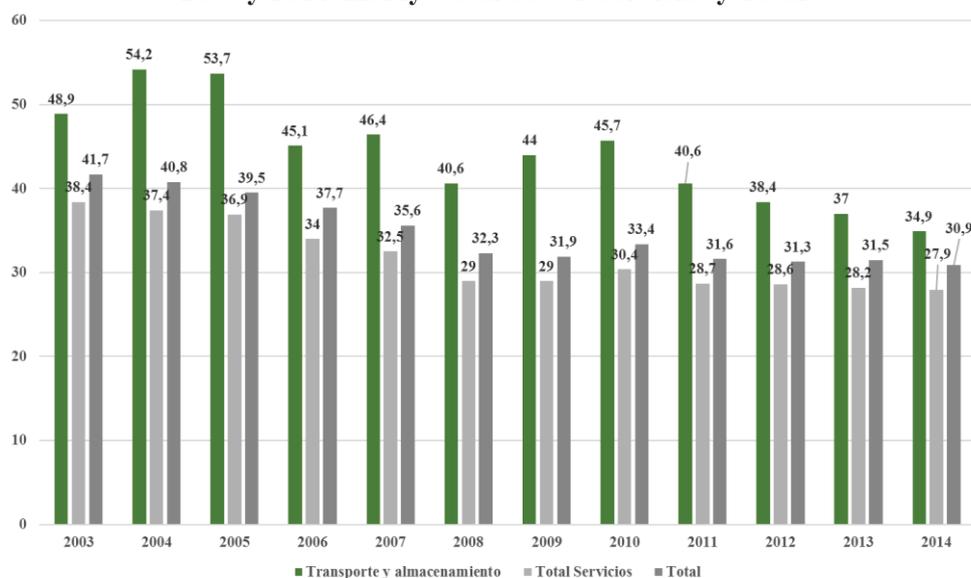
Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

4.2.3 Transporte y almacenamiento

Al igual que en Hotelería y Gastronomía, nos encontramos frente a una rama que aumenta considerablemente su plantel laboral, y que, si bien reduce la informalidad en 14 puntos, (Cuadro N°7), persisten sus altos niveles de precariedad (pasando del 48,9% en 2003 al 34,9% en 2014). En términos de la evolución de la tasa de no registro, vemos en el Gráfico N°48 altos niveles hasta 2010, que recién ahí empiezan a descender, pero no lo hacen más allá del 35%.

A su vez, la contratación de nueva mano de obra de manera precarizada solamente representó el 5% del empleo, con lo cual el problema esencial es que la tasa de no registro -sobre el empleo existente- no bajó lo suficiente como para realmente impactar en los niveles de formalización del empleo.

Gráfico N°48: Argentina. Tasa de empleo no registrado en Transporte y almacenamiento, 2003 y 2014. Incluye total Sector Servicios y Total.



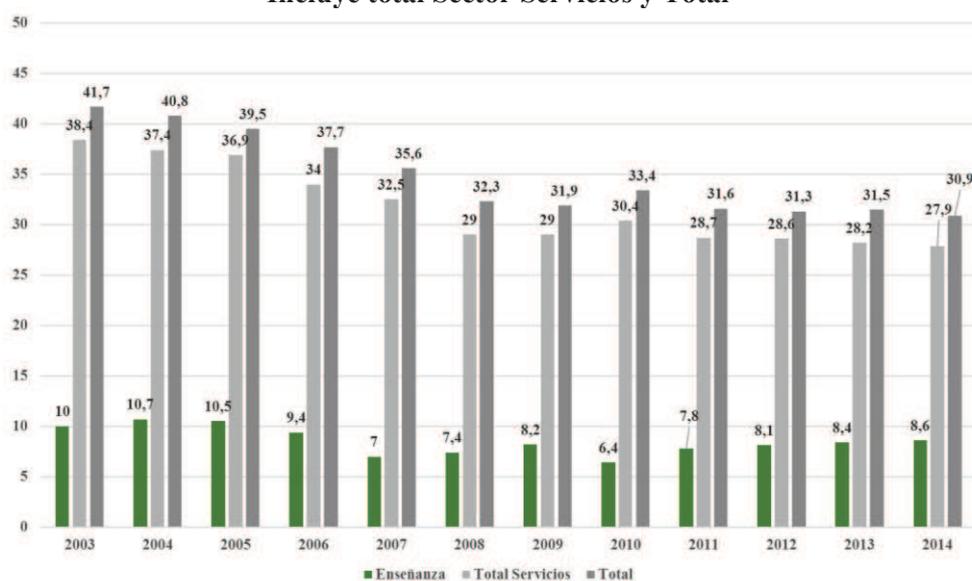
Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

4.2.4 Enseñanza

Es una rama que presentó un alto dinamismo en materia de creación de empleo, entre 2003 y 2014. A su vez, podemos apreciar en el Cuadro N°7 que los niveles de precariedad de esta rama son muy bajos. En 2003 la tasa de no registro era apenas del 10% y en 2014 bajó al 8,6%. Contando con estos datos, debemos relativizar el análisis desde el punto de vista de la precarización, lo que sucede es que la tasa de no registro no desciende lo suficiente como para producir destrucción neta de mano de obra precaria, esto quiere decir que, si bien la creación de nuevo empleo no registrado apenas representó el 5,8%, la rama Enseñanza no redujo los niveles de informalidad laboral heredados.

Por otro lado, el Gráfico N°49 nos muestra la evolución del empleo no registrado, lo que nos lleva a pensar que los bajos niveles de este sector aportan con mucha presencia a que los niveles medio de esta rama se encuentren por debajo del total. No es que se trate de la única rama con bajos niveles de precariedad, pero sí tiene los menores y fueron constantes a lo largo del período.

Gráfico N°49: Argentina. Tasa de empleo no registrado en Enseñanza, 2003 y 2014. Incluye total Sector Servicios y Total



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2015).

5. La calidad del empleo en el sector Servicios: El empleo precario como eje dinamizador de la contratación

En el sector Servicios los niveles de precariedad son menores, a excepción de Comercio y Hotelería y Gastronomía. Las categorías que brotaron del análisis sugieren que el empleo creado durante estos años se realizó bajo contratación legal, y nos permiten dividir las características del empleo entre aquellas ramas que formalizaron al plantel previamente existente de aquellas que no lo hicieron. Las primeras son actividades con niveles de productividad laboral altos como los bancos (Intermediación financiera) y Correo y Telecomunicaciones, con vínculos muy entrelazados con el sector productivo. Ambas actividades se encuentran custodiadas por sindicatos con fuerte capacidad de intervención.

Los casos de Transporte, Comercio y Hotelería y Gastronomía, dependen del desempeño del mercado interno. Además de haberse convertido en un rasgo estructural, la precariedad funciona en estas actividades como espacio de contención de demandas producto de la fácil y rápida rotación del empleo, contando con la amenaza del despido como forma de resolución del conflicto.

Por lo tanto, lo que se observa es que la categoría de empleo no registrado resulta más dinámica que la de su opuesto. El problema en el sector servicios radica, según el análisis empírico, en el límite a la formalización del empleo previamente existente, si uno atiende a la variación entre 2003-2014. Así, la heterogeneidad estructural se reproduce en cada espacio físico de trabajo, profundizando el proceso de segmentación laboral, entre trabajadores que *merecen* estar amparados en la legalidad laboral de aquellos que, aun cumpliendo tareas similares, son excluidos de la misma, como forma de compensación ante la falta genuina de generación de ingresos, en un mercado interno que fluctúa debido al impacto directo que generan los cambios o desequilibrios macroeconómicos (Porta y Bianco, 2013).

6. A modo de síntesis: ¿El descenso de la tasa de no registro implica un límite al crecimiento del empleo?

La reestructuración capitalista iniciada en la década de los setenta implicó la expulsión de importantes conjuntos de trabajadores generando en ellos la necesidad de buscar alternativas de supervivencia. En Argentina, algunas han sido, en el mejor de los casos, y a partir de sumas acotadas de inversión, la colocación de pequeños establecimientos al final de la cadena productiva y como proveedora de insumos y de mano de obra a otros establecimientos de mayor envergadura.

Muchos de estos nuevos y pequeños establecimientos se insertaron de manera precaria y dependiente de las grandes empresas con la capacidad de imponer precios en el mercado. Estos pequeños establecimientos o proyectos productivos suelen desarrollarse en el contexto de una gran informalización e intervienen una serie de aspectos, tales como el ámbito de la unidad familiar, la historia ocupacional del individuo, las estrategias familiares de vida, entre otros.

Las políticas económicas ensayadas en el transcurso de las décadas de los ochenta y especialmente noventa se caracterizaron por deteriorar fuertemente o eliminar a los pequeños establecimientos industriales y, consecuentemente, a los puestos de trabajo que ellos generaban. Sin embargo, luego de la crisis de 2001 y sin desconocer la centralidad que la megadevaluación de la moneda tuvo sobre esto, se pusieron en pie nuevamente una cantidad de establecimientos productivos que se insertaron de manera dependiente en las cadenas de valor.

Una década después observamos que la ausencia de cambio en el perfil productivo se refleja en la mayor concentración, centralización y extranjerización de las empresas (Azpiazu y Schorr, 2010; Azpiazu et. al., 2011; Cantamutto y Wainer, 2013; CENDA, 2010; Porta y Bianco, 2013; Kosacoff, 2007; Rougier y Schorr, 2012; Schorr, 2004; Schorr et.al., 2013). En este contexto, asumimos la idea de “supervivencia” de los pequeños establecimientos, dada la falta de competitividad propia. Frente al riesgo de tener que cerrar y vender el establecimiento, las PyMEs recurren al ahorro de costos salariales, a partir de la no registración laboral, que impacta en mayores niveles de precariedad.

Las manifestaciones más recurrentes se encuentran en la falta de registración en la seguridad social, o en formas de contratación ajenas al derecho laboral pero fuertemente custodiadas y utilizadas en el derecho civil y comercial, como las figuras del

monotributista, pasante o trabajador autónomo e independiente (Palomino, 2008; Poblete, 2013).

Específicamente, se desprende del análisis que la etapa comprendida entre 2003 y 2006 disminuyó la tasa de desempleo, pero no así los niveles de precariedad laboral. Estos años se caracterizaron por la recuperación y expansión del sector formal e informal, fundamentalmente de la reactivación de los sectores de baja productividad (Marticorena, 2008:101). Es por esto que la tasa de precariedad no comienza a descender antes de la segunda etapa del periodo, es decir entre 2007 y 2009. Durante estos años sí se produjo un aumento del empleo formal y la reducción del trabajo no registrado.

La contracción económica de 2009 confluyó con el amesetamiento en el descenso en la tasa de empleo no registrado del sector privado urbano, pese a aumentar la cantidad de puestos de trabajo. Es decir, el empleo no registrado continuó disminuyendo, pero a un ritmo marcadamente menor. Así, para el año 2010, el proceso de formalización del empleo comenzó a encontrar un límite, cuyo punto de inflexión son las características mismas del modelo de crecimiento de la actividad económica.

Desde el momento en que la protección por la vía del tipo de cambio se agota, la estructura productiva vuelve a necesitar bajar los costos laborales que posibiliten la contratación de nueva fuerza de trabajo a menor valor. El mecanismo por excelencia para esto es el empleo no registrado, dado que estructuralmente permite abaratar los costos laborales, mediante la evasión de los componentes del salario indirecto, pero también a través del pago de salarios por debajo de los que perciben los asalariados registrados (Marticorena, 2008:108). Así, el problema de la segmentación del mercado de trabajo y de la escasa capacidad de lograr una movilidad laboral ascendente se asientan como dos características determinantes del mercado de trabajo y a la vez como los bastiones del sistema productivo.

En el año 2012 reaparece el histórico problema de la restricción externa, es decir el punto en el cual la economía demanda importaciones para continuar produciendo, pero en un nivel en el cual las cuentas externas no logran compensarse con exportaciones. La restricción externa sería consecuencia de la falta de una política sectorial de reindustrialización, sostenida en un proceso de sustitución de importaciones por producción nacional, que les devolviera a las cadenas de valor los eslabones productivos perdidos entre 1976 y 2001.

De este modo, registramos cuatro etapas, la primera que va desde 2003 hasta 2006, caracterizada por la recuperación económica y crecimiento del empleo. En efecto, entre

2003 y 2006, el empleo asalariado en condiciones de no registro se expandió a mayor velocidad que el total de la ocupación.

Desde 2007 y hasta 2009 esta situación se revierte, y aunque crecen ambas categorías del empleo asalariado, el empleo registrado se expande a una mayor velocidad que el empleo no registrado. En esta etapa se comienza a verificar una reducción de la tasa de empleo no registrado. Más específicamente, es durante 2007 y los primeros trimestres de 2008 que se destruyen los puestos de trabajo de empleo asalariado no registrado, mientras que el empleo registrado sigue creciendo, produciendo de esta manera una nueva reducción de la tasa de no registro. En el año 2009, la economía en su conjunto sufrió una importante contracción, impactando sobre los niveles de ocupación asalariada. En efecto, el empleo no registrado alterna trimestres de crecimiento, con otros trimestres de destrucción neta.

La tercera etapa, entre 2010 y 2012, se caracteriza por una leve recuperación, seguida de estancamiento en el nivel de actividad y del aumento del empleo no registrado. Si bien en 2010 y en 2011 la tasa de crecimiento del empleo se recupera, no lo vuelve a hacer al ritmo de los primeros años del período general.

La última etapa se abre en 2012, con la reaparición de la mencionada restricción externa y signada por la devaluación de enero de 2014. Hacia fines de 2013, se revivieron algunas tensiones con respecto al tipo de cambio, originadas en la alteración del comportamiento de actores centrales con incidencia en los resultados del comercio exterior (retención de la venta de la cosecha, anticipo preventivo de importaciones, generación de expectativas devaluatorias, etc.) que finaliza con una importante devaluación y suba de la tasa de interés en los inicios del 2014.

Se pueden apreciar los cambios acotados pero positivos en términos de incorporación a la legalidad laboral de buena parte de los asalariados que paulatinamente se (re)incorporaron al mercado de trabajo o cambiaron de empleo. Aun así, como señalamos previamente no fue formalizada una porción necesaria de la ocupación asalariada creada a lo largo de los años, como para que la cantidad de asalariados no registrados realmente descendiera sin que eso signifique un límite al crecimiento.

De manera sintética y para entender cómo se dio el proceso de reinserción laboral y de aumento de la demanda, se tomaron en consideración el proceso de desindustrialización sufrido a partir de la dictadura cívico-militar hasta la crisis del 2001, y el proceso de reindustrialización acotada que entra en marcha luego de la megadevaluación del año 2002 pero sin promover un cambio en la matriz productiva, lo

que implicó un afianzamiento de la heterogeneidad en la estructura ocupacional, devenida en gran medida de un perfil de especialización en donde conviven actividades de alta rentabilidad y alto valor agregado con actividades donde el rezago tecnológico es predominante.

Si bien es en el interior de las cadenas de valor donde debería realizarse esta distinción, porque es allí donde conviven ciertos eslabones determinados por empresas rezagadas con otros, cuyas actividades centrales son comandadas por grandes empresas, podemos agrupar, a grandes rasgos los dos conjuntos.

Como parte del primer grupo se encuentran las actividades de: i) electricidad, gas y agua, ii) alimentos, bebidas y tabaco, iii) productos químicos y de la refinación de petróleo, iv) industria automotriz, v) intermediación financiera, vi) correo y telecomunicaciones. El segundo grupo se compone por: i) construcción, ii) textiles, confección, cuero y calzado, iii) productos metálicos, maquinarias y equipos, iv) otras manufacturas, v) comercio, vi) hotelería y gastronomía, vii) transporte y almacenamiento. Las actividades manufactureras de este último grupo se han visto más influenciadas por los cambios externos y macroeconómicos internos. En cuanto al sector servicios, se manifestó un crecimiento paulatino y comercio e intermediación financiera se vieron impactadas por la caída en los niveles de actividad en 2009.

Por último, existe un grupo de actividades de servicios que pueden ser denominadas “neutrales” dado que en rigor de verdad no entran en la categorización realizadas y sus características no fueron especialmente estudiadas aquí. Estas son: i) educación, ii) servicios sociales y de salud y iii) servicios empresariales, jurídicos, profesionales y de alquiler.

En lo relativo a la dinámica del empleo, con la salida devaluatoria de 2002, el trabajo no registrado del sector privado constituyó la categoría más dinámica del mercado de trabajo. Como primeras aproximaciones al período 2003-2014, la primera etapa (2003-2006) se caracterizó por concentrar la proporción más grande de puestos de trabajo generados en todo el período, por efecto de la revitalización de la industria manufacturera y del mercado interno. El rasgo distintivo de esta etapa es de recuperación económica. Pero en términos de calidad, es en la segunda etapa (2007-2009) en donde se produce un aumento del empleo protegido y se reduce el trabajo no-registrado. La tercera etapa (2010-2011) estuvo marcada por la recomposición de la actividad económica luego de una profunda contracción vivida entre 2008 y 2009. A partir de esto, se observa un trayecto de creación y destrucción del empleo precario y una menor dinámica del nivel

de actividad económica, circunstancias que derivaron en la imposibilidad de continuar reduciendo los niveles de desempleo. La última etapa (2012 y 2014) estuvo signada por la reaparición externa y el estancamiento de la actividad y el empleo en particular.

Ahora bien, en todo el período se observa una recomposición del mercado de trabajo luego del deterioro de las condiciones de empleo de los trabajadores y de vida de los hogares, originadas en el modelo de valorización financiera implementado en 1976 y su consecuente aplicación de políticas neoliberales. Salvo la rama “textiles, confección, cuero y calzado”, la variación del empleo entre 2003 y 2014 fue positiva en el resto de las actividades estudiadas. En total, el empleo creció un 42,6%.

En cuanto a la tasa de precariedad, pasó del 41,7% en 2003 al 30,9% en 2014 y en la variación absoluta entre ambos años, la nueva fuerza laboral asalariada contratada en condiciones de no registro representó un 9%. La particularidad encontrada en relación al empleo precario durante 2003-2014, es que se contrató nueva mano de obra amparada en la legalidad laboral, pero no se alcanzó a formalizar la parte necesaria del empleo creado a lo largo de los años, como para que la cantidad de asalariados no registrados realmente descendiera sin que eso signifique un límite al crecimiento. Por esto afirmamos que el empleo total creció, pero acompañado por el incremento del empleo precario, aunque la tasa de no registro fuera en paulatino descenso.

En el Cuadro N°8 se sintetizan las principales características reconocidas en las actividades analizadas.

Cuadro N°8. Síntesis acerca de los principales rasgos de las distintas actividades económicas analizadas

<i>Rama de actividad</i>	<i>Tipo de crecimiento del empleo</i>	<i>Dinámica de crecimiento productivo</i>
Alimentos, bebidas y tabaco	Formalización del empleo existente y creación de empleo registrado	Fuerte crecimiento hasta 2009, luego estancamiento con leve mejora en 2011. No presentó alteraciones por la crisis de 2009
Textiles, confecciones y calzado	Dstrucción neta de mano de obra con formalización del empleo	Crecimiento sostenido hasta 2008 con fuerte caída en el nivel de actividad. Extraordinario repunte en 2010 aunque advierte un marcado descenso desde 2012
Productos químicos y de la ref. de petróleo	Formalización del empleo existente y creación de empleo registrado	Crecimiento sostenido hasta 2009, sin impacto por la crisis internacional. A la inversa, en 2009 despega y mantiene altos niveles de producción
Productos metálicos, maquinarias y equipos	Formalización del empleo existente y creación de empleo registrado	Importante crecimiento hasta 2009. Período marcado por una pronunciada caída en el nivel de actividad. Importante recuperación hasta 2011 cuando comienza a advertirse un nuevo descenso de la producción
Otras industrias manufactureras	Crecimiento del empleo con precarización	Importante crecimiento hasta 2009. Período marcado por una pronunciada caída en el nivel de actividad. Importante recuperación hasta 2011 cuando comienza a advertirse un nuevo descenso de la producción
Electricidad, gas y agua	Crecimiento del empleo con precarización	Sostenido. No presentó alteraciones
Construcción	Crecimiento del empleo con precarización	Periodo marcado por una pronunciada caída en el nivel de actividad en 2009. Crecimiento exponencial antes y después de este año
Comercio y reparaciones	Crecimiento del empleo asalariado registrado sin formalización del empleo existente	Importante crecimiento hasta 2009 aunque impactado por la recesión local. La actividad repunta y alterna años de crecimiento con caídas
Restaurantes y hoteles	Crecimiento del empleo asalariado registrado sin formalización del empleo existente	Importante crecimiento hasta 2009 donde se manifiesta una leve contracción de la actividad, seguido por un repunte y sostenido crecimiento
Transporte y Almacenamiento	Crecimiento del empleo asalariado registrado sin formalización del empleo existente	Crecimiento por debajo del total del sector, aunque sostenido a lo largo del tiempo. No presenta alteraciones
Servicios de correo y telecomunicaciones	Formalización del empleo existente y creación de empleo registrado	Exponencial crecimiento de la actividad. Nula incidencia negativa dada por la contracción de la actividad económica general
Intermediación financiera	Formalización del empleo existente y creación de empleo registrado	Modesto pero paulatino y sostenido crecimiento a lo largo del periodo. No presenta alteraciones
Servicios empresariales y de alquiler	Formalización del empleo existente y creación de empleo registrado	Crecimiento sostenido a lo largo del tiempo. Prácticamente no presenta alteraciones
Enseñanza	Crecimiento del empleo asalariado registrado sin formalización del empleo existente	Continuo crecimiento de la actividad. Nula incidencia negativa dada por la contracción de la actividad económica general
Servicios sociales y de salud	Formalización del empleo existente y creación de empleo registrado	Importante y sostenido crecimiento de la actividad. Nula incidencia negativa dada por la contracción de la actividad económica general

Fuente: Elaboración propia. En base a EPH-INDEC y SIPA-OEDE (2016).

REFLEXIONES FINALES

El recorrido analítico planteado se realizó en función de una lectura determinada, de mucha de la bibliografía existente sobre el período y el tema, y busca incorporarse al debate en torno a los cambios y continuidades en relación a las características y desempeño de la actividad económica, su vinculación con el tipo de absorción de mano de obra y el problema de los límites a la formalización del empleo.

Iniciamos la presente tesis preguntándonos cuáles podrían ser las principales causas que limitan la profundización del proceso de formalización del empleo en el sector privado. Sostuvimos que la estructura ocupacional se caracteriza por una fuerte heterogeneidad estructural. Buena parte de este fenómeno se vincula estrechamente con las características del perfil de especialización argentino, 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.

La devaluación de 2002 resultó el punto cúlmine en la transferencia regresiva de la riqueza socialmente constituida, desde los sectores populares y clase media, a los sectores económicamente más concentrados tanto nacionales como internaciones que operan en el país. En ese sentido, fue un punto de inflexión a partir del cual se diseñaron medidas de corte económico con un sesgo que intentó recomponer una participación del ingreso más equilibrada entre capital y trabajo, a pesar de estar fuertemente sustentada en el retraso del salario real. Las políticas de ingreso a las que nos referimos tienen que ver con haber estado dirigidas hacia los asalariados, los jubilados y los excluidos del régimen contributivo de la seguridad social. De este modo, se impulsó la demanda y el fomento del mercado interno, más aún, en momentos de fluctuación de los mercados externos. Asimismo, el Estado recuperó una relativa centralidad en el manejo de la economía, a partir de re-estatizar los activos estratégicos privatizados y llevar a cabo una política de desendeudamiento con los acreedores externos.

Por otro lado, el proceso de creación de nuevos puestos de trabajo se asentó en la capacidad ociosa del sistema productivo y en el salario real fuertemente deprimido, entre otras cosas, por la enorme masa de trabajadores excluidos dispuestos a trabajar, tanto desocupados como inactivos que ingresaban al mercado de trabajo dadas las mayores perspectivas de encontrar un empleo.

En lo relativo a la actividad industrial de las empresas rezagadas, vemos altos niveles de no registración, y asumimos que esto se profundiza cuanto más chicos son los

establecimientos productivos. Esto respaldaría nuestra hipótesis vinculada con la endeble capacidad inversora y con su vinculación altamente dependiente de la empresa ampliada, que le transfiere costos, tanto fiscales como salariales, lo cual redundaría en una objetiva imposibilidad para acceder a crédito y así ampliar su dotación de capital. En cambio, para poder mantenerse activas en el mercado, las empresas “solucionan” su problema de competitividad genuina a través de la precarización del empleo.

La revitalización económica del período 2003-2014 impactó positivamente en las mejoras de las condiciones de contratación, pero de manera diferencial según ramas de actividad. En ese sentido, es pertinente la utilización del concepto *heterogeneidad estructural* dado que como afirman los estudios que forman nuestros antecedentes conceptuales, da cuenta de la inexistencia de un mercado de trabajo que congregue bajo las mismas condiciones de empleo al conjunto de los asalariados. Así, retomamos la idea de crecimiento diferencial en tanto un conjunto de actividades ya enunciadas, son aquellas que, por sus características estructurales, permiten brindar un mejor marco laboral en términos de registración, pero también del conjunto de los derechos laborales. Mientras que un segundo grupo de ramas no logra dar cuenta de ello.

En ese sentido el marco conceptual propuesto fue útil a la luz del relevamiento empírico realizado para explicar la dinámica del mercado de trabajo y de contratación en el período 2003-2014. A su vez, nuestro andamiaje teórico en vinculación con la investigación empírica nos permite reafirmar lo dicho en la introducción: no se trata exclusivamente del desempeño ocupacional de la estructura productiva, sino también del tipo de actividades que desarrollan. En ese sentido, las ramas que han demostrado mejoras en la formalización del empleo son aquellas que menos mano de obra demandan, y lo más importante, son independientes de los movimientos del mercado interno por su inserción internacional.

El acotado aporte que esta tesis pudo realizar no consiste más que en otorgarle al lector una descripción y análisis detallado de la dinámica del empleo en todas las ramas de actividad que componen los sectores de Bienes y Servicios. Desde el punto de vista de la tradición histórico-estructuralista, afirmamos que la evasión de las regulaciones laborales es una forma de vinculación entre el capital y el trabajo, tanto a escala nacional como global, al calor de las relaciones asimétricas entre los países que conforman el centro y la periferia.

*

A raíz del cambio de gobierno ocurrido en diciembre de 2015, se han tensado las posiciones de quienes intentan abordar la realidad social desde una perspectiva socio-económica y política. La clara reorientación liberal-ortodoxa de la política económica actual exige a las ciencias sociales repensar la pertinencia del esquema de cambios y continuidades, porque al menos en lo que hace a la dinámica del mercado de trabajo, creemos cargar con una pesada herencia neoliberal que se demuestra en la heterogeneidad y fragmentación del mismo, observable en la disparidad salarial y en el alto contenido precario. El conjunto de políticas de orientación distributiva hacia los sectores populares y cierta intención de producir un nuevo proceso de industrialización de tipo horizontal, no han sido suficientes para “perforar” un piso que parece estructural, de precariedad laboral.

El reverso de las conquistas laborales y salariales es la productividad y rentabilidad de las empresas. Cuando ven peligrar sus niveles de acumulación, recurren a la táctica devaluatoria e inflacionaria para reencausar sus ganancias. Por esto mismo es muy común leer en la literatura vigente acerca de cierta paradoja entre un gobierno (en referencia al kirchnerismo) que se ha caracterizado por intervenir fuertemente en la disputa capital-trabajo a favor de los asalariados, pero que al mismo tiempo posibilitó el éxito de la cúpula empresaria en la acumulación de ingentes fortunas, y aún más importante, ha permitido que dichos sectores se hicieran de un poder de veto difícilmente desarticulable.

Observamos que las limitadas mejorías y los tropiezos en el avance por la recuperación de mejores condiciones de contratación tienen una vinculación directa con la experiencia de la etapa neoliberal, ya que modificó estructuralmente las relaciones sociales de producción, tanto a escala global como regional y nacional. Para el caso argentino sostenemos que los estallidos sociales del año 2001 pudieron haber expresado altísimos niveles de malestar, poniendo en jaque la legitimidad de las políticas que decantaron en la crisis. La misma expresó la necesidad de un límite a la profundización en la desigualdad de la captación de la riqueza social. Aun así, heredamos una nueva estructura ocupacional fuertemente condicionada por las políticas de flexibilización laboral y de la estabilidad de precios que no se logra si no es a través de una fuerte apertura comercial y alto desempleo.

*

Como parte del escenario definido por la heterogeneidad estructural tanto laboral como productiva, 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 trabajadores o de una parte de ellos. Es materia de indagación y análisis futuro, determinar si esto es una lógica exclusivamente de los sectores o si el tamaño de los establecimientos influye en la reproducción de malas condiciones de trabajo. No solo eso, sino también queda pendiente la vinculación entre sector y tamaño, dado que ciertas actividades pueden desarrollarse con escalas de producción acotadas, con lo cual no se trataría solamente del tamaño del establecimiento o sector de actividad, sino de su configuración integral. Solo algunas actividades pueden desarrollarse con escalas productivas pequeñas.

Como contrapartida se encuentran los eslabones productivos con fuerte presencia de grandes capitales, que cuentan con márgenes de productividad superiores, y suelen ser empresas con posiciones de mercado privilegiadas frente a los establecimientos más pequeños. Muchas son las formas que puede asumir esta relación.

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. Sea cual fuere la relación que se genere entre las grandes y el resto, las primeras no sólo presionan fuertemente, sino que tienen la capacidad de crear precios de mercado. Resumiendo, la concentración de capital sería, en última instancia responsable de las acciones de las PyMEs en materia de precarización laboral.

*

Aunque para el desarrollo de este trabajo, la categoría precariedad fue utilizada desde la modalidad referida a la no-registración del trabajador en la seguridad social, reconocemos la existencia de una gran dificultad para una acabada conceptualización, porque en la negación de la relación laboral confluyen innumerables dimensiones, ya sea cercenamiento de otros derechos laborales, inestabilidad del puesto, circuitos de ilegalidad, entre otros. Todas éstas funcionan como ajustes en la cadena de valor, comandada por la empresa con mayor poder dentro de un grupo, en detrimento de las de baja rentabilidad. Así, relaciones comerciales y laborales se entremezclan en la trama extendida de la valorización del capital, haciendo necesario comprender las relaciones de poder entre empresas dentro del encadenamiento productivo, como parte sustancial de la lógica general de la relación capital-trabajo. A su vez, la habilitación a la desregulación del sistema de trabajo es dada por el marco jurídico de dicha relación. Prueba de esto son las reformas estructurales de la década de los noventa que en materia de derecho laboral

modificaron profundamente las modalidades de contrataciones de los trabajadores, ya sea en el sector privado como en el sector público. Con el cambio en el régimen de empleo operado a partir de 2003, se observaron esfuerzos realizados por recomponer los niveles de formalización, pero aun así nos encontramos frente a una fragmentación del mercado de trabajo que allana el camino a la profundización de condiciones de precariedad a las cuales los trabajadores se ven obligados a aceptar. Desde el momento en que esto se introduce como condición cuasi “natural” de trabajo, la subjetividad de quienes la asimilan se ve compelida a reproducir tales situaciones.

*

Bibliografía citada

- Abal Medina, P., Arias, C., Battistini, O., Bussi, M., Crivelli, K., Míguez, P. y Diana Menéndez, N. (2009): *Senderos bifurcados. Prácticas sindicales en tiempos de precarización laboral*. Editorial Prometeo, Buenos Aires.
- Abal Medina, P. (2014): *Ser sólo un número más*. Editorial Biblos, Buenos Aires.
- Abal Medina, P. y Diana Menéndez, N. (comps) (2011): *Colectivos resistentes. Procesos de politización de trabajadores en la Argentina reciente*. Editorial Imago Mundi, Buenos Aires.
- Abal Medina, P. (2014b): “Dilemas y desafíos del sindicalismo argentino. Las voces de dirigentes sindicales sobre la historia política reciente”, *Revista Trabajo y Sociedad*, N°24, CAICYT-CONICET, Santiago del Estero.
- Agis, E., Cañete, C., Panigo, D. (2010): “El impacto de la asignación universal por hijo en argentina”, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.
- Amico, F. (2010): “Inflación de costos y conflicto distributivo en Argentina: un análisis de la etapa reciente” en 2° Congreso Anual de la Asociación de Economía para el Desarrollo de la Argentina *Lineamientos para un cambio estructural de la economía argentina. Desafíos del bicentenario*, Buenos Aires.
- Arceo, E. y Basualdo, E. (1999): “Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del noventa”, *Cuadernos del Sur*, N°29, pp. 36-58.
- Arceo, N., Monsalvo, A., Schorr, M., Wainer, A. (2008): *Empleo y salarios en la Argentina. Una visión de largo plazo*. Colección Claves para Todos, Editorial Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Arrigoni, M. (2005): “El sistema financiero y el mercado de capitales en el proceso de desnacionalización” en 11° Conferencia Industrial Argentina, Rosario, Santa Fe.
- Azpiazu, D., Basualdo, E., y Khavisse, M. (2004): *El Nuevo Poder Económico en la Argentina de los Años 80*. Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. Basualdo, E. (2009): “Transformaciones estructurales de la economía argentina: una aproximación a partir del panel de grandes empresas, 1991-2005”, PNUD Argentina.
- Azpiazu, D.; Manzanelli, P. y Schorr, M. (2011): *Concentración y extranjerización. La Argentina de la posconvertibilidad*, Colección Claves para Todos, Editorial Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010): *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*. Editorial Siglo XXI, Buenos Aires.
- Bair, J. (2009): “Global Commodity Chains. Genealogy and Review”, en Bair, J.: *Frontiers of Commodity Chain Research*, capítulo 1, Stanford University Press, Estados Unidos, pp. 1-34.
- Balestra, J y Drucaroff, S. (2015): “Desarrollo y competitividad de las pymes industriales. La experiencia japonesa y propuestas para su implementación en Argentina”, Departamento PYMI-Unión Industrial Argentina, Asociación de Becarios de Japón, JICA, Buenos Aires, disponible en: <http://www.uia.org.ar/download.do?id=6274>
- Beccaria, L. (2005): “Empleo, salario y equidad durante la recuperación reciente en la Argentina” *Revista Desarrollo Económico*, N° 178, IDES, Buenos Aires.
- Beccaria, L., Groisman, F. y Maurizio, R. (2009): *La Argentina desigual*. Capítulo 1, UNGS-Prometeo, Buenos Aires, pp. 13-38.
- 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 3° Jornadas de Economía Crítica, Rosario.
- Bertranou, F. y Maurizio, R. (ed.) (2011): *Trabajadores independientes, mercado laboral e informalidad en Argentina*, OIT.
- Basualdo, E. (2003): “Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera”, *Revista Realidad Económica*, N° 200, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2010): *Estudios de Historia Económica Argentina*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- 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*. Cara o Ceca, Buenos Aires, Pp. 123-189.
- Basualdo, V. y Morales, D. (2014): *La tercerización laboral. Orígenes, impacto y claves para su análisis en América Latina*. Editorial Siglo XXI, Buenos Aires.
- Battistini, O. (2004): “El infierno de la clase obrera argentina. Desde un pasado venturoso a un presente sin porvenir”, en *Revista Venezolana de Gerencia*, Vol. 9, N° 26, (abril-junio 2004), Universidad del Zulia, Venezuela.
- Bauman, Z. (2005): *La globalización. Consecuencias humanas*, FCE, Buenos Aires.

- Beccaria, L.; V. Esquivel, y Maurizio, R. (2005): “Empleo, salarios y equidad durante la recuperación reciente en la Argentina”, *Desarrollo Económico*, N°45, Buenos Aires, Pp. 235-262.
- Beccaria, L., Groisman, F., Maurizio, R. (2009): “Notas sobre la evolución macroeconómica y del mercado de trabajo”, en: *La Argentina desigual* (Beccaria, L., Groisman, F., editores), Prometeo - UNGS, Buenos Aires.
- Benton, L.A., Castells, M. y Portes, A. (1989): *The informal economy: Studies in advance and less developed countries*, MD: The John Hopkins University Press, Baltimore.
- Bertranou, F. y Maurizio, R. (edit.) (2011): *Trabajadores independientes, mercado laboral e informalidad en Argentina*, OIT, Buenos Aires.
- Burachik, G.M. (2010): “Extranjerización de grandes empresas en Argentina”, en *Problemas del Desarrollo*, Vol. 41, N°160, UNAM-México, pp. 109-133.
- Burgos, M., Goldstein, E. y Kulfas, M. (2014): “Dinámica de la producción industrial y la sustitución de importaciones. Reflexiones históricas y balance del período 2003-2013”, CEFID-AR, Documento de Trabajo N° 64, dic. 2014, Buenos Aires.
- Burgos, M. (2011): “¿Reindustrialización en la Argentina? La industrialización en la desconvertibilidad”, en *Rev. Estudios de Economía Política y Sistema Mundial*, Año 5, N°13, Centro Cultural de la Cooperación, Buenos Aires.
- Breman, J. (1976). “A Dualistic Labour System? A Critique of the 'Informal Sector' Concept: I: The Informal Sector”, en *Economic and Political Weekly*, Vol. 11, N° 48, India.
- Campione, J. C. y Gambina, D. (2002): “Los años de Menem: cirugía mayor”, Editorial Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos, Centro Cultural de la Cooperación, Buenos Aires.
- Canitrot, A. (1975): “La experiencia populista de redistribución del ingreso”, en *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 15, N° 59 (oct.- dic., 1975), Buenos Aires, pp. 331-351.
- Canitrot, A. (1979): *La disciplina como objetivo de la política económica. Un ensayo sobre el programa económico del gobierno argentino desde 1976*. CEDES, Buenos Aires.
- Canitrot, A. (1983): “El salario real y la restricción externa de la economía”, en *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 23, No. 91 (oct. - dic., 1983), Buenos Aires, pp. 423-427
- Cantamutto, F. y Wainer, A. (2013): *Economía política de la convertibilidad. Disputa de intereses y cambio de régimen* Colección Claves para Todos, Editorial Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Cantarella, J.E., Katz, L. y de Guzmán, G. (2008): “La industria automotriz argentina: limitantes a la integración local de autocomponentes”, LITTEC-UNGS, Documento de trabajo N°3.
- Cassini, L. (2015): “Reinversión de utilidades y concentración en la industria manufacturera argentina en la posconvertibilidad”, en *Revista Realidad Económica* N° 292, Buenos Aires, p.p. 44-63.
- Castillo, V., Novick M., Rojo, S. y Yoguel, G. (2006): “La movilidad laboral en Argentina desde mediados del decenio de 1990: el difícil camino de regreso al empleo formal”, en *Revista de la CEPAL*, N°89, (ago. 2006).
- Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (CENDA) (2010): *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010*. Editorial Cara o Ceca, Buenos Aires.
- Centro de Estudios para la Producción (2005): “La industria plástica en la Argentina”, CEP, IADE, Buenos Aires.
- Chudnovsky, D., López, A. y Pupato, G. (2003): “Las recientes crisis sistémicas en países emergentes: las peculiaridades del caso argentino”, en *¿Por qué sucedió? Las causas económicas de la reciente crisis argentina*, Bruno, C. y Chudnovsky, D. (comps.), Siglo XXI-CENIT, Buenos Aires.
- Coatz, D., Grasso, F., Kosakoff, B. (2015): "La industria en el nuevo patrón macroeconómico 2002-2015: tres etapas", en *La Argentina estructural*, capítulo 1, Editorial EDICON, Consejo de Ciencias Económicas de la Ciudad de Buenos Aires, p.p. 39-99.
- Colombo, C., Rodríguez, K., Zagaglia, D. (2015): “Inversión pública en protección social y políticas productivas. La experiencia argentina”, Secretaría de Política Económica y Planificación del Desarrollo, Ministerio de Economía, Documento de Trabajo N°4.
- Chang, Ha-Joon (2003): “Patada a la escalera: La verdadera historia del libre comercio”, Conferencia sobre *Globalisation and the Myth of Free Trade*, New School University, Nueva York, (18 de abril de 2003).
- Damill, M. y Frenkel, R. (2006): “El mercado de trabajo argentino en la globalización financiera”, en *Revista de la CEPAL*, N° 8, Buenos Aires, p.p. 109-132.
- Damill, M. y Frenkel, R. (2009): *Las políticas macroeconómicas en la evolución reciente de la economía argentina*, CEDES, Buenos Aires.
- Dalle, D. Fossati, V. y Lavopa, F. (2013): “Política industrial: ¿el eslabón perdido en el debate de las Cadenas Globales de Valor?”, en *Revista Argentina de Economía Internacional*, N°.2, (dic. 2013).

- De Soto, H. (1987): *El otro sendero: la revolución informal*, Sudamericana, Buenos Aires.
- Del Bono, A. (2010): “Gestión global y uso local de la fuerza de trabajo: tendencias hacia la precarización laboral en *call centers* exportadores de servicios”, en *Convivir con la incertidumbre. Aproximaciones a la flexibilización y precarización del trabajo en la Argentina* (Del Bono A. y Quaranta, G.) CICCUS/CEIL-PIETTE, Buenos Aires, p.p. 117-142.
- Diamand, M. (1972): “La Estructura Productiva Desequilibrada argentina y el tipo de cambio”, en *Revista Realidad Económica*, Vol. 12, N° 45, Buenos Aires.
- Diamand, M. (1983): *El péndulo argentino ¿Hasta cuándo?*, CERES, Uruguay.
- 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, Costa Rica, p.p. 119-136. Disponible en: <http://revistacienciasociales.ucr.ac.cr/wp-content/revistas/128-129/08-DIANA.pdf>
- Durand, J.P. (2011): *La cadena invisible. Flujo tenso y servidumbre voluntaria*. Editorial FCE, México.
- 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”, Series de Documentos de Economía Regional, N° 15, Buenos Aires, p.p. 1-17.
- Elías, N. (2009): *El proceso de la civilización. Investigaciones sociogenéticas y psicogenéticas*. FCE, México.
- Esponda, M.A.: (2013): “Tercerización: Aportes para un estudio de sus orígenes, formas de conceptualización e impactos en América Latina”, *Primer informe de: Proyecto de Investigación sobre Tercerización del Área de Economía y Tecnología* de FLACSO y el Área de Litigio del CELS, 23/04 y 26/04. Supervisión a cargo de Victoria Basualdo.
- Felder, R. (2007): “¿Por qué te quedás en vía muerta?: Las políticas ferroviarias de los '90 y el debate acerca del futuro de los ferrocarriles”, en *Transformaciones recientes en la economía argentina. Tendencias y perspectivas*, Forcinito, K. y Basualdo, V. (coord.), Prometeo-UNGS, Buenos Aires, pp. 189-202.
- Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2008): “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”, en *Revista Realidad Económica*, N° 233, Buenos Aires.
- 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. Disponible en: http://www.ceil-conicet.gov.ar/?attachment_id=6418.
- Fernández Massi, M., Giosa Zuazua, N. y Zorattini, D. (2015): “Rentas monopólicas, precios y competitividad en la cadena de valor petroquímica-plástica”, en *Revista Realidad Económica*, N°293, (jul.-ago. 2015), Buenos Aires, pp. 63-92.
- Ferreira, E. y Schorr, M. (2013): “La industria del cuero en la posconvertibilidad: reactivación y especialización regresiva”, en *Argentina en la posconvertibilidad: ¿Desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de Economía Política*. Editorial Miño y Dávila, Buenos Aires, p.p. 187-217.
- Ferreira, E. y Schorr, M. (2013): “La industria textil y de indumentaria en la Argentina. informalidad y tensiones estructurales en la posconvertibilidad”, en *Argentina en la posconvertibilidad: ¿Desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de Economía Política*. Editorial Miño y Dávila, Buenos Aires, pp. 219-253.
- FIEL (2002): *Productividad, competitividad y empresas. Los engranajes del crecimiento*, Buenos Aires.
- Fields, G. (1990). “Labour Market Modelling and the Urban Informal Sector: Theory and Evidence”, en *The informal sector revisited*, Turnham, D., Salomé, B. y Schwarz, A. (editores), Organisation for Economic Cooperation and Development (OCDE), París, p.p. 49-69.
- Forcinito, K. (2007): “El desarrollo de las telecomunicaciones en la Argentina y los desafíos para la universalización de los servicios”, en *Transformaciones recientes en la economía argentina. Tendencias y perspectivas*, Forcinito, K. y Basualdo, V. (coord.), Prometeo-UNGS, Buenos Aires, p.p. 223-242.
- Fourcade, B. (1992): L’evolution des situations d’emploi particulières de 1945 á 1990, en *Revista Travail et emploi*, N°52, Francia, p.p. 4-19.
- Gaggero, A. (2013): La retirada de los grupos económicos argentinos durante la crisis y salida del régimen de convertibilidad, en *Revista Desarrollo Económico*, N°206, Buenos Aires, p.p. 229-254.
- Gaggero, A.; Schorr, M. y Wainer, A. (2014): *Restricción eterna. El poder económico durante el kircherismo*. Ediciones Futuro Anterior, Buenos Aires.
- Gerchunoff, P. y Cánovas, G. (1995): “Privatizaciones en un contexto de emergencia económica”, en *Revista Desarrollo Económico*, Buenos Aires, p.p. 483-512.

- Giosa Zuazua, N. (2005): “De la marginalidad y la informalidad, como excedente de fuerza de trabajo, al empleo precario y al desempleo como norma de crecimiento. Los debates en América Latina y sus tendencias”, en *Centro Interdisciplinario para el Estudio de Políticas Públicas*, N°47 (oct. 2005).
- Giosa Zuazua, N. (2007): “Transformaciones y tendencias del mercado de empleo en Argentina. Entre el desempleo y el empleo precario”, en *Transformaciones recientes en la economía argentina. Tendencias y perspectivas*, Forcinito, K. y Basualdo, V. (coord.), Prometeo-UNGS, Buenos Aires, p.p. 321-340.
- Gereffi, G. (2005): “The Global Economy: Organization, Governance, and Development”, en *The Handbook of Economic Sociology*, Smelser, N. J. y Swedberg R. (Editores), Princeton, NJ: Princeton University Press and Russell Sage Foundation, p.p. 160-182.
- Godio, J. (2001): *Sociología del trabajo y política*, ATUEL.
- Graña, J. (2013): *Salarios, calidad del empleo y distribución*. Colección Claves para Todos, Editorial Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Graña, J. y Kennedy, D. (2005): “Mercado de trabajo en el período 1998 – 2004: Asalariados y extensión de la jornada de trabajo”, en *Revista Lavboratorio*, Cambio Estructural y Desigualdad Social (CEyDS) / Facultad de Ciencias Sociales, UBA. Estudios sobre Cambio Estructural y Desigualdad Social, Año 7, N° 17/18, (Invierno/Primavera 2005).
Disponible en: http://www.lavboratorio.fsoc.uba.ar/textos/lavbo_17-18.pdf
- Grigera, J. y Eskenazi M. (2013): “Apuntes sobre la acumulación de capital durante la posconvertibilidad”, en *Argentina después de la convertibilidad (2002-2011)*, IMAGO MUNDI, Buenos Aires, p.p. 165-194.
- Gutiérrez, M.A. (2013): “Hacia una visión prospectiva de nuevos modelos de desarrollo”, en *Capitalismos Volátiles, trabajadores precarios*, Pérez Sosto, G. (coordinador), Cátedra Unesco.
- Harvey, D. (2007): *Breve historia del Neoliberalismo*. Editorial AKAL, Colección Cuestiones de Antagonismo, España.
- Instituto Nacional de Educación Tecnológica (2009): Informe sectorial de la construcción.
- Isuani, E.A. y Nieto Michel, D.R. (2002): *La cuestión social y el Estado de Bienestar en el mundo post-keynesiano*, en *Revista CLAD, reforma y democracia*, N°22 (feb. 2002), Caracas, Disponible en: <http://siare.clad.org/revistas/0041012.pdf>
- Hart, K. (1973): Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana, en *The Journal of Modern African Studies*, Vol. 11, N°1, Cambridge, UK, p.p. 61-89.
- Heredia, M. y Poblete, L. (2013): “La estratificación socio-laboral en un caso de globalización exitosa: La vitivinicultura mendocina (1995-2011)”, en *Revista Mundo Agrario*, Centro de historia argentina y americana, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Universidad Nacional de La Plata.
- Kennedy, D. (2014): “Producción y apropiación del valor en Argentina: El rol del deprimido salario real”, en *Revista Problemas del Desarrollo*, Vol. 176, n° 45, p.p. 157-182.
- Kennedy, D. (2015): “Las fuentes de compensación desde la perspectiva de la contabilidad social y su rol en el ciclo económico”, en *Hora de Balance: Proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina 2002-2014*, capítulo 2, Lindemboim J. y Salvia, A. (comps), Eudeba, Buenos Aires, p.p. 75-106.
- Kessler, G. y Di Virgilio, M.M. (2010): “Impoverishment of the middle class in Argentina: “The new poor” in Latin America”, en *Revista Laboratorium*, Russian Review of Social Research, Vol. 2, N°3, p.p. 200-220.
- Kosacoff, B. y López, A. (2008): “América Latina y las Cadenas Globales de Valor: debilidades y potencialidades”, en *Revista Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, Georgetown University, Vol. 2, N°1, p.p. 18-32.
- Kulfas, M. (2001): “El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones sobre el mapa de grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local”, CEPAL, Buenos Aires.
- La Serna, C.A. (2010): *La transformación del mundo del trabajo*, CLACSO-CICCUS, Buenos Aires.
- Lewis, A. (1954). “Economic development with unlimited supplies of labour”, en *The Manchester School*, Manchester, Manchester, UK, Vol. 22, N°2, (mayo 1945), p.p. 139–191.
- Lewis, A. (1979). “The dual economy revisited”, En *The Manchester School*, Manchester, Manchester, UK, Vol. 47 N° 3, p.p. 211-229.
- Leys, C. (1973). “Interpreting African Underdevelopment: Reflections on the ILO Report on Employment, Incomes and Equality in Kenya”, En *African Affairs*, Oxford, UK, Vol. 72 N° 289, p.p.419-429.

- Lindemboim, J. (2008): “La distribución funcional del ingreso, un tema olvidado que reclama atención”, en *Revista Problemas del Desarrollo*, Vol. 39, nº 153, (abr.-jun. 2008), p.p. 83-117.
- Lindemboim J. y Salvia, A. (2015): *Hora de Balance: Proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina 2002-2014*, Eudeba, Buenos Aires.
- Manzanelli, P. y Schorr, M. (2013): “La extranjerización de la industria argentina en la posconvertibilidad. Un análisis del poder económico sectorial”, en Schorr, M. (coord), *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política*, Miño y Dávila, Buenos Aires, p.p. 55-81.
- Marshall, A. (2011): “Fuentes de crecimiento de la productividad del trabajo en una etapa expansiva (2003-2008): ¿Qué sugiere el análisis interindustrial?”, en *Cuadernos del IDES*, Nro. 22.
- Marticorena, C. (2008): “La situación del trabajo asalariado industrial durante la posconvertibilidad. Aproximación a sus características según la inserción externa de las actividades”, en *Revista Realidad Económica*, Nº 236, Buenos Aires, p.p. 99-125.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social y Banco Mundial (2008): “Aportes a una visión de la informalidad laboral”, Parte I, Buenos Aires, p.p. 23-43.
- Monza, (2000): “La evolución de la informalidad en el área metropolitana en los años noventa. Resultados e interrogantes”, en *Informalidad y exclusión social*, Carpio, et. al., FCE-SIEMPRO-OIT, Buenos Aires, p.p. 83-110.
- Muller, A. (2000): “Un quiebre olvidado: La política económica de Martínez de Hoz”, en *Actas de la XXXV Reunión Anual de la Asociación de Economía Política*, Córdoba.
- Lewkowicz, J. (2012): “Gobiernos, terminales y autopartes ¿Cómo se define la regulación en la industria automotriz?”, en *Revista Realidad Económica*, Nº 266, Buenos Aires, p.p. 27-48.
- Nápoli, B., Perosino, C. y Bosisio, W. (2014): *La dictadura del capital financiero*, capítulos 5 y 10, Peña Lillo, Buenos Aires.
- Narodowski, P. (2008): “La economía oculta como forma de ajuste en la cadena de valor. El caso de la petroquímica-plásticos”, en *ASET*, Nº 35, Buenos Aires. Disponible en: <http://www.aset.org.ar/docs/Narodowski%2035.pdf>
- Neffa, J y Boyer, R (comp.) (2004): *La economía argentina y su crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas*. Miño y Davila editores, Buenos Aires.
- Neffa, J.A. (dir.) (2010): “Empleo, desempleo y políticas de empleo. La crisis de la relación salarial: naturaleza y significado de la informalidad, los trabajos/empleos precarios y los no registrados”, *CEIL-PIETTE*, Nº 1, Buenos Aires.
- Nemiña, P. (2007): “Del blindaje a la intransigencia. Comportamiento del FMI durante la crisis económica argentina de 2001”, en *I Congreso Latinoamericano de Historia Económica – IV Jornadas Uruguayas de Historia Económica*, Montevideo, (5-7 de dic. 2007).
- Nochteff, H. (1994): “Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina”, en *El desarrollo ausente*, Azpiazu, D. y Nochteff, H., FLACSO-NORMA, p.p. 21-122.
- Nun, J. (2000): *Marginalidad y exclusión social*, Editorial FCE, Buenos Aires.
- Ortiz, R. (2007): “La consolidación del poder empresario en Argentina. El sector petrolero durante la convertibilidad y ante el “nuevo modelo” post-crisis”, en *Transformaciones recientes en la economía argentina. Tendencias y perspectivas*, Forcinito, K. y Basualdo, V. (coord.), Prometeo-UNGS, Buenos Aires, p.p. 167-186.
- Ortíz, R. y Schorr, M. (2009): “Evolución reciente de la industria argentina de bienes de capital”, en *Revista H-Industria*, Nº4-5, Año 3, primer semestre, Buenos Aires, p.p. 71-108.
- Organización Internacional del Trabajo (1972): *Employment, incomes and equality, A strategy for increasing productive employment in Kenya*, Ginebra.
- Palomino, H. (2008): “La instalación de un nuevo régimen de empleo en la Argentina: de la precarización a la regulación”, en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Año 12, Nº 19, p.p. 121-144.
- Palomino, H. y Dalle, P. (2012): “El impacto de los cambios ocupacionales en la estructura social de la Argentina: 2003-2011”, en *Revista de Trabajo-Nueva Época*, Año 8, Nº 10, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Buenos Aires, p.p. 205-227.
- Palomino, H. y Díaz Aloy, V. (2000): “Sobre las fronteras jurídicas y sociales del trabajo asalariado. Análisis realizado sobre una selección de fallos de la jurisprudencia laboral en Argentina entre 1993 y 1997”, en *Revista Sociologías*, Nº2, p.p. 108-143.
- Pierbattisti, D. (2008): *La privatización de los cuerpos. La construcción de la proactividad neoliberal en el ámbito de las telecomunicaciones, 1991-2001*. Editorial Prometeo, Buenos Aires.

- Pinto, A. (1970): "Naturaleza e implicaciones de la "heterogeneidad estructural" de la América Latina", en *El Trimestre Económico*, Vol. 37, N°145, (ene.-mar. 1970), FCE, p.p. 83-100.
- Pinto, A. (1973): *Inflación: raíces estructurales*. FCE, México.
- Pinto, A. (1976): "La CEPAL y el problema del progreso técnico", En *El Trimestre Económico*, Vol. 43, N° 170 (abr.-jun.1976), FCE, 267-284.
- Poblete, L. (2013), "Deslaborización y trabajo independiente dependiente en la administración pública nacional (1995-2007)", en *Revista Papeles de Trabajo*, Dossier: "Tercerización y Subcontratación Laboral", Año 7, N° 12, (2° semestre de 2013), p.p. 102-121, IDAES, Buenos Aires.
- Pok, C. y Lorenzetti, A. (2007), "El abordaje conceptual-metodológico de la informalidad", En *Laboratorio*, Año 8, N° 20, p.p. 5-15.
- Porta, F. y Bianco, C. (2004): "Las visiones sobre el desarrollo argentino: consensos y disensos", en *Plan Estratégico de mediano plazo de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva*, Secretaría de Ciencia, Tecnología e Innovación productiva (SETCIP), REDES, Buenos Aires.
- Portantiero, J.C. (1980): "Notas sobre la crisis y producción de acción hegemónica", en *Los usos de Gramsci. Colección: El tiempo de la política*, Aricó, J. Capítulos 3 y 4, Ediciones Folios, Buenos Aires.
- Portes, A. (1995): "The economic sociology of immigration", New York: Russell Sage Foundation, Vol. 29.
- Portes, A. y Benton, L. (1989): "Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación", en *Revista Estudios Sociológicos*, Año 5, Vol. 13, México, p.p. 111-137.
- 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*, IIGG (4-6 nov. 2016), Buenos Aires.
- Prebisch, R. (1958): "La política comercial de los países insuficientemente desarrollados (desde el punto de vista latinoamericano)", CEPAL, Santiago de Chile, p.p. 25-45.
- Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (1978): "Sector Informal: funcionamiento y políticas", Santiago de Chile: PREALC.
- Prebisch, R. (1970): *Transformación y desarrollo. La gran tarea de América Latina*, FCE, México.
- Prebisch, R. (1986 [1949]): "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas", en *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 26, N°. 103, pp. 479-502.
- Salvia, A. (2015): "Reflexiones finales: Algunas claves para entender el subdesarrollo persistente argentino", en *Hora de Balance: Proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina 2002-2014*, Lindemboim J. y Salvia, A. (comps), Eudeba, Buenos Aires, p.p. 351-371.
- Salvia, A. Vera, J. y Poy, S. (2015): "Cambios y continuidades en la estructura ocupacional urbana argentina", en *Hora de Balance: Proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina 2002-2014*, Lindemboim J. y Salvia, A. (comps), Eudeba, Buenos Aires, p.p. 133-171.
- Ranis, G. (2003): "Is Dualism Worth Revisiting?", *Center discussion paper, Economic Growth Center Yale University*, New Haven, Estados Unidos.
- Ranis, G. y Stewart, F. (1999): "V-goods and the role of the Urban Informal Sector in Development", en *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 47 N°2, 259-288.
- Rougier, M y Schorr, M. (2012): *La industria en los cuatro peronismos. Estrategias, políticas y resultados*, Colección Claves para Todos, Editorial Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Ruggiello, H. (2011): "El sector de la construcción en perspectiva: internacionalización e impacto en el mercado de trabajo", en *Revista Aulas y Andamios*, Fundación UOCRA, Buenos Aires.
- Santarcángelo, J. y Pinazo, G. (2009): "La industrialización en la posconvertibilidad: una mirada desde el sector automotriz", en *Revista Realidad Económica*, N° 247, Buenos Aires, p.p. 38-61.
- Santarcángelo, J. y Perrone, G.: (2013): "El desempeño del mercado de trabajo argentino durante la postconvertibilidad", en *Revista Ensayos de economía*, N°43, (jul.-dic.2013).
- Santarcángelo, J. y Schorr, M. (2000): "Desempleo y precariedad laboral en la Argentina durante la década de los noventa", en *Revista Estudios del Trabajo*, N° 20, Segundo Semestre, Buenos Aires.
- Sassen, S. (1997): Informalization in advanced market economies, en *Issues in development, Discussion Paper*, N° 20, Ginebra, Suiza.
- Schorr, M. (2004): *Industria y Nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*. Editorial Edhasa, Buenos Aires.
- Schorr, M. (coord.) (2013): *Argentina de la posconvertibilidad: ¿Desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política*. Editorial Miño y Dávila, Buenos Aires.
- Schorr, M. y Castells, M.J. (2013): "¿Sustitución de importaciones en la posconvertibilidad? Una mirada desde la industria automotriz y la de bienes de capital", en *Argentina en la posconvertibilidad: ¿Desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de Economía Política* (Schorr, M., coord.), Editorial Miño y Dávila, Buenos Aires, p.p. 145-186.

- Schorr, M. y Wainer, A. (2013): “Inserción de la industria argentina en el mercado mundial: perfil de especialización según densidad tecnológica de los productos”, en *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial?* Estudios de economía política (Schorr, M., coord), Editorial Miño y Dávila, Buenos Aires, pp. 117-144,
- Sen, A. (1967): “Surplus labour in India: A critique of Schultz’s statistical test”, en *Revista The Economic Journal*, Vol. 77, N° 305, p.p. 154-161.
- Shultz, T. (1964): *Transforming traditional agricultura*. New Haven: Yale University Press.
- Sosa, M. L. (2014): “Informe cuantitativo sobre la Evolución del Sector Industrial en Argentina. La participación del sector industrial en el PBI y en el empleo total (2003-2014)”, en *Revista Sociedad, Educación y Trabajo*, AMERSUR. Disponible en: <http://www.amersur.org/economia/evolucion-industrial-argentina/>
- Schvarzer, J. (1998): *Implantación de un modelo económico. La experiencia argentina entre 1975 y el 2000*, Capítulo 2, AZ Editora, Buenos Aires.
- Sosa, M.L. (2015): “La industria de la construcción (2003-2014)”, en *Revista Realidad Económica*, N°293, (jul.-ago.2015), Buenos Aires, p.p. 10-33.
- Tavosnanska, A. y Herrera, G. (2009): *La industria argentina a comienzos del siglo XXI. Aportes para una revisión de la experiencia reciente*, Mimeo, Buenos Aires.
- Vitelli, G. (2001): “La raíz de los males está en la política económica: una explicación de los resultados de la convertibilidad”, en *Revista Realidad Económica*, N°181, Buenos Aires.
- Wainer, A (2011): “Inserción argentina en el comercio mundial. De la restricción externa al desarrollo económico”, en *Revista Realidad Económica*, N° 264, Buenos Aires.
- Whitson, R. (2007): “Lugar, género, y la estructura del trabajo urbano informal en Argentina”, En *Revista Lavboratorio*, Año 8, N° 20, Buenos Aires, p.p. 30-37.

Fuentes estadísticas consultadas

- INDEC - Dirección Nacional de Cuentas Nacionales: http://www.indec.gov.ar/nivel3_default.asp?id_tema_1=3&id_tema_2=9
- INDEC - Encuesta Permanente de Hogares (EPH): <http://www.indec.gov.ar/bases-de-datos.asp>
- Observatorio de Empleo y de Empresas (OEDE)- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social: <http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/oede/>
- Instituto para el Pensamiento y Políticas Públicas: <http://www.ipypp.org.ar/descargas/2015/Las%20principales%20empresas%20de%20la%20bolsa%20de%20comercio.pdf>