

Los trabajadores y las trabajadoras entre las cuerdas. La disputa por la transversalidad de los modelos de desarrollo en Argentina

Working Class Between the Ropes. The Dispute Over the Cross of Development Models in Argentina

Sonia Balza

Sonia Balza es becaria doctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas en el Instituto de Altos Estudios Sociales, Universidad Nacional de San Martín, Argentina.
E-mail: sobalza@gmail.com

resumen

A partir de reflexiones en torno a lo que los modelos neodesarrollista y neoliberal desplegaron desde el año 2003, este artículo busca problematizar acerca de un fenómeno que, lejos de ser coyuntural, se convirtió en la instalación de un régimen laboral que tolera que más de un tercio de la fuerza asalariada se encuentre precarizada y se hagan extensivas formas de auto-empleo como estrategia de supervivencia, debido a la fragilidad de algunas instituciones de la seguridad social que deberían encontrarse al amparo de quienes se encuentran desocupados. La inquietud pasa por reconocer que las relaciones socio-laborales vigentes si bien sostienen la actual matriz económica de industria y servicios, obturan el planteo de políticas tendientes al desarrollo social y económico, debido al límite efectivo de la estructura productiva, que va más allá de los modelos de política económica que se proponen. Puntualmente, el neodesarrollismo como matriz distributiva se adaptó a una nueva forma de Estado heredada del periodo anterior, sin demasiada capacidad de transformación de sus instituciones dado que ya se habían reconfigurado durante los años noventa, como consecuencia de los cambios en el modelo de acumulación.

palabras clave

modelos de desarrollo / trabajo asalariado y por cuenta propia / precariedad / neodesarrollismo y neoliberalismo

summary

From reflections on what the neo-developmental and neo-liberal models have deployed since 2003, this article seeks to problematize about a phenomenon that far from being short-term became the installation of a labor regime that tolerates more than a third of the salaried force is precarious and extensive forms of self-employment become a survival strategy, due to the fragility of some social security institutions that should protect those who are unemployed. Article's concern is to recognize that the current socio-labor relations, although they support the current economic matrix of industry and services, obstruct the proposal of policies aimed at social and economic development, due to the effective limit of the productive structure, which goes beyond the economic policy models that are proposed. Specifically, neo-developmentalism as a distributive matrix was adapted to a new form of State inherited from the previous period, without too much capacity for transformation of its institutions, since they had already been reconfigured during the 1990s, as a result of changes in the accumulation model.

keywords

development models / salaried and self-employed work / precariousness / neo-developmentalism and neo-liberalism

Introducción

El presente artículo busca exponer los principales rasgos de la estructura ocupacional argentina durante el período 2003-2019, con el objetivo de dar cuenta de la composición de la fuerza de trabajo. Nos proponemos analizar, en un marco coyuntural y de manera estilizada, los efectos que tuvo el ciclo económico sobre el segmento de asalariados y trabajadores por cuenta propia en Argentina. Para ello, distinguimos tres etapas. La primera va desde el año 2003 –momento en que comienza el auge del neodesarrollismo, que imprimió su huella en el mercado de trabajo, mediante la mejora de los principales indicadores laborales– hasta el año 2008, donde los rendimientos sociales, fruto del crecimiento económico de ese período, comenzaron a agotarse a partir del año 2009 (Coatz *et al.*, 2015), no solo por efecto de la situación política y económica externa dada por la crisis internacional, sino por una constelación de factores ampliamente documentados en la historia reciente, tales como los que se derivan de los límites propios del sistema productivo, observables fundamentalmente en la heterogeneidad estructural, la restricción externa y la fuga de capitales. La vasta literatura sobre las características del funcionamiento económico durante el kirchnerismo permite afirmar que existió una sobredeterminación macroeconómica sin cambio estructural que condujo a la reaparición de los clásicos problemas de la economía argentina, una vez que resurgieron los primeros signos de agotamiento (Abeles, Lavarello y Montagu, 2013; Azpiazu, Manzanelli, y Schorr, 2011; Cantamutto y Wainer, 2013; Cassini, 2015; Fernández Bugna y Porta, 2008; Gaggero, 2013; Gaggero, Schorr y Wainer, 2014; Schorr, 2013).

La segunda etapa comienza en 2009, no solo por los efectos –desde ya ineludibles en el análisis– de la crisis internacional, sino también por el agotamiento del diseño macroeconómico inicial, el crecimiento de la fuga de capitales hacia el exterior y la reaparición del fenómeno histórico de la restricción externa. Ambos fenómenos operaron como limitantes para la profundización de un esquema desarrollista, cuyos basamentos descansaron en instituciones estatales que ya se habían reconfigurado, como consecuencia de los cambios en el modelo de acumulación (Tarcus, 1992). Esta etapa finaliza en 2015, y abre, así, la tercera, asociada significativamente con el cambio de gobierno que trajo consigo un conjunto de políticas públicas –económicas y sociales– tendientes a revertir el frágil proceso de recomposición social experimentado durante las dos etapas previas. Más específicamente, nos referimos a la quita de retenciones a las exportaciones, a la liberalización del tipo de cambio –que comenzó con la eliminación del *cepo* cambiario pero que conllevó fuertes devaluaciones de la moneda posteriores a fines de 2015–, la rehabilitación de la fuga masiva de capitales y el endeudamiento externo para sostener el proceso que acabamos de mencionar. Acompañó estas decisiones un régimen de alta inflación y, en esta sintonía, se produjo una importante pérdida del poder adquisitivo del salario; un impactante aumento de la pobreza y la indigencia; un nuevo proceso de desindustrialización; pérdida del empleo; y aumento de la informalidad y la precarización laboral. En definitiva, un proceso de mayor desigualdad social.

El presente artículo se compone de seis apartados, de los cuales esta introducción es el primero. A continuación, se explicitan algunas características fundamentales de las dos primeras etapas señaladas en el marco de lo que aquí se entiende como fase neodesarrollista. El siguiente apartado describe los rasgos fundamentales de la matriz neoliberal de gobierno del período 2015-2019. El cuarto se refiere a la consolidación de un determinado perfil de las ocupaciones argentinas. En el quinto apartado, por su parte, se reflexiona acerca de la persistencia de la precariedad y de la informalidad laboral, desde la perspectiva del crecimiento de la *economía de plataformas* como uno de los mecanismos más utilizados de precarización de las relaciones salariales que, al mismo tiempo, se constituye como una forma de autoempleo por parte de los trabajadores. El documento finaliza con la recuperación de las principales nociones que se articulan.

La estrategia metodológica es cuantitativa y la información estadística sobre la dinámica del mercado de trabajo se elaboró fundamentalmente sobre la base del total de los aglomerados urbanos de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC. Se utilizaron de manera comparativa los datos del segundo trimestre de cada año, a excepción de 2003, para lo cual se utilizaron los datos del tercer trimestre por falta de información estadística.

Para el análisis de la formalización de la estructura ocupacional, tomamos como referencia la cobertura del sistema de seguridad social. Desde la formulación original de la EPH, el *descuento jubilatorio* funcionó como un indicador proxy de la precariedad laboral, ya que indica de manera directa la exclusión del sistema contributivo de previsión social, e indirectamente la ausencia del conjunto de aportes personales y contribuciones patronales que, como atributo del puesto de trabajo, permite la inclusión del trabajador en el conjunto del sistema de seguridad social (seguro de desempleo, salario familiar, entre otros).

Otra fuente considerada es la relativa al Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, dependiente del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación, para relevar los puestos de trabajo registrados y la evolución de los trabajadores monotributistas.

1. La propuesta neodesarrollista y sus límites (2003-2015)

El término neodesarrollismo¹ tiene como primer sentido establecer un paralelismo casi especular con la fase desarrollista del período 1958-1974, en el cual se experimentó un importante crecimiento de la industria, de la mano de la producción manufacturera pesada, que pudo superar parcialmente los retrasos que para el desarrollo económico implicaban los ciclos del *stop and go* (Damill y Suriano, 2005; Félix, 2012). El rol del Estado a partir de su intervención en el proceso de inversión y el conjunto de regulaciones públicas, conjugado con el ingreso masivo de capitales foráneos, favorecieron un sendero virtuoso de crecimiento económico. La versión desarrollista del siglo XXI mantiene algunos rasgos similares, como la mayor presencia del Estado, el crecimiento económico basado parcialmente en la recuperación de la actividad industrial y la presencia de un proceso de redistribución del ingreso (Bielscowsky, 2009; CEPAL, 2000; Pérez Almansi, 2019). Sin embargo, lo

que ha definido dicho proceso de acelerado crecimiento económico² es el establecimiento de un nuevo ordenamiento económico y social. Su materialización implica la presencia de mega emprendimientos en manos de grandes empresas transnacionales asentadas en la sobreexplotación de los recursos naturales o industrias asociadas –de escaso valor agregado–, destinadas a la exportación en gran escala (Basualdo, 2011; Manzanelli y Schorr, 2013; Sosa Vartoti, 2019; Svampa, 2012).

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 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, una distribución funcional del ingreso sumamente regresiva, debido a que las grandes compañías transnacionales son relativamente poco generadoras de empleo por unidad producida. En segundo lugar, la mayoría de estas compañías gira en torno a mercados externos, con lo cual los salarios son percibidos por estas firmas como un costo de producción y no como un factor dinamizador de la demanda interna. En tercer lugar, en el sector externo, la complejidad de la situación se encuentra vinculada al elevado coeficiente de importaciones de la cúpula concentrada y extranjera, debido a la fuerte dependencia tecnológica y rezago histórico con respecto a la producción de bienes de capital nacional. A su vez, las devaluaciones, como incentivo para la recomposición de los niveles de rentabilidad de los exportadores redundan en transferencias de ingresos a favor de dichos sectores, fundamentalmente agro-industriales. Estas transferencias se realizan a costa de los ingresos industriales domésticos y de los salarios (Diamand, 1972: 7). En cuarto lugar, y asociado con lo anterior, la baja tasa de reinversión de utilidades de las compañías foráneas y su consecuente remisión de utilidades a las casas matrices, en un contexto caracterizado por elevados márgenes de ganancia, ha generado un proceso de fuga de capitales que aceleró el problema histórico de la restricción externa. En cuanto a la elevada penetración de las firmas extranjeras, se observa la consolidación de una élite empresaria local inserta dentro del sector manufacturero (Basualdo, 2011; Schorr, 2013).

Los estudios de caso más destacados confirman el planteo previo. Así, según Azpiazu y Schorr (2010), las plataformas industriales orientadas hacia los mercados externos se afianzaron durante la posconvertibilidad en el procesamiento de recursos naturales y *commodities* agroindustriales. Por otro lado, Kulfas, Burgos y Goldstein (2014) agregan que, como herencia del segundo lustro de la década de 1990, las fases de ensamblaje y comercialización de productos importados se volvieron determinantes entre las actividades más dinámicas de la economía local. En ese sentido, el proceso de industrialización vivido durante el kirchnerismo se sustentó sobre la base de: i) demanda externa con precios internacionales favorables –variable exógena que Argentina no controla al ser receptora y no formadora de dichos precios–; 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).

Los cinco sectores que protagonizan la actividad industrial obtuvieron participaciones crecientes respecto de los niveles promedio de los años noventa. Esas ramas son: la industrialización de recursos naturales –agropecuarios e hidrocarburos–, los productos químicos, la siderurgia, la producción de aluminio primario y la armaduría automotriz. Estos son los rubros centrales del sector industrial, todos tendientes a la exportación, lo cual asimismo da cuenta de la independencia del mercado interno, y por lo tanto del tipo de posicionamiento hacia los costos salariales y de la presión devaluatoria ante la caída de los precios internacionales (Azpiazu *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.

Por otro lado, Porta y Bianco (2004) logran sintetizar los rasgos constitutivos de la economía argentina en cuatro aspectos relevantes. El primero es la persistencia de una estructura productiva desequilibrada heredada desde los tiempos de la ISI, caracterizada por los elementos más dinámicos de la economía, que son los enclaves con escasa capacidad de encadenamiento productivo. A eso debemos sumarle el segundo aspecto que son los serios déficits de competitividad, tanto a nivel de firmas y sectores como de naturaleza sistémica, que mantienen acotados sus efectos benéficos potenciales debido al tipo de inserción internacional de la economía. Un tercer aspecto es la macroeconomía frágil, siempre vulnerable a los shocks externos y responsable de una elevada incertidumbre estructural que alienta la vocación cortoplacista y conservadora de los agentes económicos. Por último, la insistencia de un tipo de crecimiento no sustentable; así como durante la ISI, la economía enfrentaba cíclica e históricamente los ciclos de *stop and go*, debido a restricciones de tipo comercial, la apertura financiera –pivote central del desenvolvimiento económico mundial a partir de 1973– se volvió herramienta para reducir dicho ciclo mediante la inyección de capitales. Sin embargo, 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 financiero³ se manifiesta en la crisis de 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 (Porta y Bianco, 2004).

Un quinto rasgo que impide el desarrollo argentino se relaciona con la arquitectura actual del mercado de trabajo. La existencia de determinantes estructurales para el desarrollo lleva a que las empresas se encuentren condicionadas fundamentalmente por su estructura de costos, lo que termina por diferenciarlas entre líderes y rezagadas (Graña, 2013). En términos estilizados se afirma que, hacia el interior de la competencia capitalista, las empresas se ven forzadas a reducir los costos

de manera continua, lo que les permite obtener mayores ganancias. La reducción de los costos sucede a través del aumento de la productividad laboral⁴, que puede darse al menos por dos vías: mediante la incorporación de maquinaria moderna y/o a través de la flexibilización de los procesos de trabajo para acelerar los tiempos de la producción (Graña, 2013: 15). Debido a los rasgos previamente descriptos, puede verse que Argentina tiene una tendencia a reorganizar el proceso de trabajo a partir de lo que parecieran ser tres aspectos medulares de la fragmentación de la estructura ocupacional: el desempleo, la pérdida del poder adquisitivo y la precariedad. Este último refiere a la negación parcial o total de garantías asociadas al derecho laboral, es decir que va más allá de la rama de actividad y del tipo de sector (formal o informal). Este concepto se identifica con una inserción laboral endeble de los trabajadores asalariados y contempla una característica propia de los puestos de trabajo y no un sector del aparato productivo (MTEySS-BCO MUNDIAL-INDEC, 2007: 24). Más precisamente, existen al menos dos conductas de la precariedad. La primera se aloja en el derecho, vía la ruptura del binomio seguridad jurídica-dependencia económica. Este concepto refiere al impacto del cambio desde el paradigma “clásico”, donde el trabajador aceptaba la dependencia y subordinación a cambio de seguridad y colectivización de las protecciones sociales, a la transformación productiva que, al quebrar dicho binomio, legalizó la negación del contrato de trabajo y su reemplazo en el derecho comercial (Poblete, 2013; Novick, 2010). Se trata de la “zona gris” de la normativa (Poblete, 2013), donde las normativas comerciales ganan terreno por sobre las laborales de manera no solo legal sino también legítima, dado que existiría una tolerancia social hacia los fenómenos cada vez más extendidos de precariedad. La fragmentación de los colectivos laborales, derivada de estas transformaciones, impide la solidaridad entre trabajadores al intensificar las diferencias de salarios, de condiciones de trabajo y encuadramientos convencionales y sindicales en el interior de un mismo colectivo laboral (Abal Medina y Diana Menéndez, 2011; Battistini, 2004; Diana Menéndez, 2010).

El segundo aspecto de la precariedad se encuentra muy bien desarrollado por Diana Menéndez (2010) al observar su carácter múltiple, desde las condiciones objetivas de reproducción de la fuerza de trabajo hasta la construcción de la subjetividad del trabajador, que provoca cambios en las identidades asociadas con la relación salarial. Se trata de una nueva expresión moderna del proceso civilizatorio (Elias, 2009; Pierbattisti, 2008; Zangaro, 2011) que instaló de manera inédita un mundo de posibilidades gerenciales para la performatividad del sujeto trabajado, que fue re-organizado, a partir de la década de 1990, bajo el lema de “empleabilidad”. Dicho concepto refiere a la capacidad de los sujetos asalariados de ser flexibles y dóciles, sin la contrapartida de garantías laborales propias de la fase de industrialización, 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 (Linhart, 2014; Pierbattisti, 2008; Zangaro, 2011).

Este sistema de vínculos laborales permite sostener una matriz económica de industria y servicios rezagados, que compensan competitividad con flexibiliza-

ción laboral, pero obtura el planteo de políticas tendientes al desarrollo. Suele perderse de vista que no es posible –al menos no se constatan experiencias al respecto⁵– una estructura socio-productiva desarrollada que no cuente con relaciones laborales capaces de garantizar una compleja integración social. La actualidad del caso argentino muestra que la matriz económica se encuentra sostenida en una estructura ocupacional fragmentada en nichos de trabajo y empleo con reglas de juego diferentes, generando así una jerarquía de trabajadores, incluso con representación propia, muchas veces sorda ante las necesidades de otros trabajadores con inserciones laborales menos *privilegiadas*. Al tener en el plano interno un grado débil de articulación e integración productiva y tecnológica, se afianza el carácter trunco de la actividad económica, con impactos directos en la consolidación de un mercado de trabajo fragmentado, con niveles de informalidad y no registración laboral altos y con una fuerte heterogeneidad también hacia el interior de la estructura de trabajo, lo cual produce una estratificación dentro del conjunto del colectivo trabajador.

En este marco, y particularmente en el caso de Argentina, el impacto positivo que un régimen de regulación de este tipo supuso en términos de ingreso de divisas permitió el fortalecimiento de las capacidades del Estado para intervenir en políticas redistributivas, aunque con un alcance limitado, dado por la carencia de un diseño institucional acorde con los principios del neodesarrollismo. La referencia usualmente utilizada sobre la *presencia del Estado* exige la formación de un núcleo burocrático que permita el desarrollo exitoso de las políticas económicas (Sikkink, 1993), realidad virtualmente inexistente en el caso argentino, dadas las trabas de tipo institucional observables en la poca llegada que tiene el Estado al control y regulación de este tipo de emprendimientos productivos. La noción de ventajas comparativas no solo genera escasos encadenamientos productivos endógenos, sino que produce una fuerte fragmentación social y regional, y configura espacios socio-productivos dependientes del mercado internacional. A nuestro entender, los límites de la versión local del neodesarrollismo se encuentran en el hecho de que se permitió el despliegue y la coexistencia entre gobiernos progresistas, que han cuestionado el consenso neoliberal en su versión ortodoxa, pero que no han logrado imponerles una agenda de política económica a estos actores de mayor peso estructural y con capacidad de veto social y político. La carencia institucional previamente mencionada puede observarse en el mantenimiento de las bases normativas y jurídicas, en una clara expresión de continuidad con la década de 1990, que permitieron la actual expansión del modelo de agronegocios, al garantizar “seguridad jurídica” a los capitales y una alta rentabilidad empresarial (Gras y Hernández, 2013). Asimismo, aun en los casos en que el Estado adopta un rol activo, fundamentalmente a través de la expropiación parcial de YPF⁶ y de las AFJP, la normativa tiende a confirmar la preeminencia de los capitales transnacionales en el régimen de acumulación.⁷

2. Matriz de gobierno neoliberal: trampa del discurso hegemónico

2.1 Más allá del programa económico

Si bien los orígenes del neoliberalismo pueden encontrarse en el desarrollo de las discusiones teóricas de Mont Pèlerin (Mirowski y Plewue, 2009), en América latina las políticas neoliberales se introdujeron primero a través de la dictadura chilena que derrocó a Salvador Allende en 1973 y que gobernó Chile hasta 1990 bajo la égida del dictador Pinochet, para luego ser expandidas al resto de los países de la región vía golpes de estado. Los años noventa representaron el momento más álgido del desarrollo de las políticas económicas neoliberales bajo lo que se conoció como el Consenso de Washington. Vale la pena rescatar brevemente algunas afirmaciones de quien supo ser el artífice de los diez puntos de dicho consenso. Williamson señalaba que:

Hasta que ese buen sentido económico –*el neoliberal*– sea aceptado de forma general, su promoción debe ser una prioridad política. Pero cuanto antes obtenga la aceptación general y pueda ser eliminado del debate político principal, mejor para todos los afectados. En efecto, las probabilidades de suprimir esos temas económicos básicos de la agenda política deberían ser más elevadas que las de mantener fuera de la agenda los derechos humanos y el racismo, puesto que estos últimos dependen únicamente de juicios de valor, mientras que los mejores resultados económicos de los países que establecen y mantienen unas economías de mercado orientadas al exterior y sujetas a la disciplina macroeconómica no dejan lugar a dudas (1996: 122, cursivas nuestras).

Efectivamente, una parte de la ambición de Williamson parece haberse concretado. Si bien en Argentina el debate político sobre las múltiples significancias del neoliberalismo no se encuentra anulado –más aún durante el período 2003-2015, cuando se realizó una operación parcialmente crítica al respecto– su instalación práctica no se vio afectada en sus resortes más firmes. Duménil y Lévy (2005) afirman que el neoliberalismo opera como un ordenador social de las relaciones, lo cual resulta una afirmación sugerente, dada su presencia en la actualidad regional, donde, más allá de los esfuerzos colectivos por enfrentarlo, existe una relación capilar y tácita entre la hegemonía de su discurso y práctica y el uso laxo de dicha noción. Ahora bien, ¿qué quiere decir que el *neoliberalismo* es un ordenador social y por qué esto es un problema? Se trata de una –ya no tan nueva– disciplina de las relaciones sociales, es decir, aquellos lineamientos bajo los cuales constituimos nuestros vínculos, tanto privados como públicos y colectivos. Como concepción del mundo, el neoliberalismo hace eje en el despojo del sujeto de un conjunto de redes sociales que conforman la comunidad y que operan como ordenador social bajo un esquema que entró en crisis en la década de 1970. Según Duménil y Lévy (2005), las principales características de la matriz neoliberal incluyen:

una nueva disciplina de trabajo y administración en beneficio de los pres-tatistas y accionistas; la intervención disminuida del estado en materia de

desarrollo y bienestar; el dramático crecimiento de las instituciones financieras; la implementación de nuevas relaciones entre los sectores financiero y no financiero, en beneficio del primero; una nueva legalidad a favor de las fusiones y adquisiciones; el fortalecimiento de los bancos centrales y la orientación de su actividad hacia la estabilidad de precios, y la nueva determinación de drenar los recursos de la periferia hacia el centro. Además, surgieron nuevos aspectos de la globalización con el neoliberalismo, por ejemplo, el peso insostenible de la deuda de la periferia y las devastaciones causadas por la libre movilidad internacional de las capitales (Duménil y Lévy, 2005: 10, nuestra traducción).

Como mencionábamos, este nuevo escenario contemporáneo tiene raíces históricas en la crisis global de los años setenta, donde el neoliberalismo como discurso logró “ganar la batalla de las ideas” para convertirse en el nuevo paradigma de pensamiento dominante y, por lo tanto, ordenar las relaciones sociales desde allí. No es que, durante los 30 años de Estado de Bienestar, América latina no fuera blanco de utilización de sus recursos para el beneficio de los países centrales, sino que ahora esta práctica ganó una legitimidad tal que un programa de medidas económicas pudo ser extrapolada a un acuerdo autodenominado universal, condensado en el consenso de Washington.

2.2 *La economía, trinchera conquistada por el neoliberalismo*

Los diez puntos programáticos⁸ del consenso de Washington se diseñaron fundamentalmente para las economías que arrastraron en los años noventa la pesada carga de la crisis de la deuda externa de la década anterior. La doctrina neoliberal encuentra en la desregulación la madre de todas las batallas. Harvey señala que “el movimiento hacia la neoliberalización partió de las condiciones de depresión económica y las bajas tasas de beneficio de Estados Unidos, registradas a mediados de los años setenta. Por lo tanto, las oportunidades más ventajosas debían buscarse en el exterior” (2007: 32). Por contrapartida, los gobiernos no democráticos de nuestra región, al encontrarse escasos de fondos, “tenían la suficiente avidez como para endeudarse. Sin embargo, para poder llegar a esto, se precisaba una entrada abierta y *condiciones razonablemente seguras* para los préstamos” (Harvey, 2007: 32), es decir, era necesario provocar las necesarias reformas financieras y comerciales en contextos de represión política. En relación con la liberalización financiera, comercial y los tipos de cambio, en Argentina, el equipo económico de Martínez de Hoz, durante la última dictadura, centró sus esfuerzos en dos temas íntimamente relacionados que posibilitaron la desregulación total de la economía: por un lado, la modificación de las condiciones del funcionamiento del sistema financiero local vía la Reforma Financiera de 1977 –vigente de manera parcial hasta nuestros días– y la apertura comercial. Por otro lado, la apertura de las finanzas al exterior provocó un impulso a elevadas tasas de interés y multiplicó las prácticas especulativas de los actores, lo que generó la entrada masiva de capitales líquidos. La salida de esos capitales se convertiría en deuda externa pública hacia

el año 1981. La entrada indiscriminada de la especulación financiera deterioró los sectores productivos, lo que redundó en una baja sustancial en el salario real. La industria manufacturera –sobre todo la pequeña y mediana– se vio muy perjudicada por el peso de los costos financieros. Sumado a eso, la liberación de las barreras a la entrada fomentó el aumento general de las importaciones, lo que dificultó la competencia interna por los costos generales. No conforme, se eliminó también buena parte de los incentivos promocionales y de subsidios, típicos de la etapa conocida como Industrialización Sustitutiva de Importaciones. Por contrapartida, el sector agropecuario y de explotación de recursos naturales recibió una atención privilegiada gracias a la importancia que el Gobierno de la dictadura les dio a las ventajas competitivas argentinas. Esto provocó un salto en la oferta agrícola pampeana y una mejora en la extracción de petróleo (Wainer, 2010).

Al fracaso del plan de estabilización de precios (“la tablita” de Martínez de Hoz) se le sumó una severa crisis en la balanza de pagos, generada por la manipulación del tipo de cambio en combinación con la apertura del sistema financiero. En ese sentido, la apertura comercial indiscriminada redundó en un incremento exponencial de los niveles de concentración, centralización y –sobre todo en los años noventa– de extranjerización. Quedó demostrado que la liberalización comercial es incompatible con el desarrollo de un sector industrial de exportaciones no tradicionales, y que el manejo diferencial del tipo de cambio, si bien es útil, no resuelve el problema de la necesaria protección de un sector de la manufactura. Hay una búsqueda por estimular exclusivamente la oferta de exportación de los productos competitivos tradicionalmente asociados con la reprimarización. Sobre este punto, el problema acuciante y central de la fuga nace con la desregulación del sistema financiero. Mientras no se regule la entrada y salida de capitales, no importará si las empresas o los capitales ven disciplina macroeconómica (Williamson, 1996: 122).

2.3 Características de la etapa del resurgimiento de algunos rasgos neoliberales (2016-2019)

Si bien la ruptura con el ciclo anterior (2003-2015) se manifestó de manera drástica, porque implicó un cambio de modelo de acumulación, resulta pertinente precisar que las discontinuidades más relevantes del Gobierno de Cambiemos en relación con el kirchnerismo se ubican principalmente en el plano fiscal y monetario, con la eliminación de los controles cambiarios, la quita de retenciones, la reducción de subsidios al consumo energético y la fórmula del cálculo jubilatorio. A diferencia de la gestión anterior, en la cual los desequilibrios externos y fiscales eran resueltos por la vía de controles cambiarios, uso de reservas y endeudamiento intra sector público (Giuliano, 2015), la estrategia del gobierno luego de 2015 se orientó al crédito externo, vía la desregulación cambiaria y, con mayor énfasis, a partir del año 2018, conforme al acuerdo realizado con el Fondo Monetario Internacional, el ajuste del gasto público (Lozano *et al.*, 2019: 2).

La alianza Cambiemos recibió una coyuntura económica caracterizada por cuellos de botella estructurales, pero en un claro proceso de recuperación de la soberanía nacional a través del desendeudamiento externo. La gestión gubernamental del

período 2015-2019 acudió a una nueva ronda de endeudamiento con el objetivo de reorientar el curso económico nuevamente hacia una lógica asociada con el esquema previo de valorización financiera, característico del período 1976-2001 (Azpiazu, Basualdo, Khavisse, 2004; Basualdo, 2003 y 2010). Se constata la re-inauguración de un esquema económico con eje en la expansión del sector financiero a partir de los cambios en el mercado cambiario, fundamentalmente a partir de la eliminación de las regulaciones sobre la compra de divisas extranjeras. Como bien explican Santancárgelo y Padín (2019), el armado económico del gobierno de Cambiemos se sostuvo sobre dos mecanismos de contención distintos sobre la oferta y la demanda de dólares. Por el lado de la oferta, el ingreso masivo de capitales extranjeros provino del endeudamiento externo luego de la cancelación del dinero reclamado por el fallo del juez federal de Estados Unidos Thomas Griesa, que aplicó la tristemente célebre cláusula *Rights Upon Future Offers* (RUFO).⁹ Mediante esta cláusula se exigía el pago inmediato de la deuda que Argentina tenía con un conjunto minoritario pero poderoso de acreedores que no se habían incorporado a las rondas de negociación de la deuda externa en 2005 y 2010. La adquisición de nueva deuda externa sirvió, una vez más, para financiar la fuga de capitales, fundamentalmente proveniente de las grandes firmas extranjeras o locales que operan en Argentina y que, en términos estilizados, conforman la cúpula empresaria:

en los tres primeros años de gestión, la fuga de capitales superó los 90 mil millones de dólares. De este monto el 68% correspondió al egreso de divisas netas por Formación de Activos Externos del Sector Privado no Financiero; el 25% al turismo emisivo; y el resto, a utilidades, dividendos y otras rentas (Santancárgelo y Padín, 2019: 49).

En definitiva, el tándem endeudamiento-fuga de capitales es lo que constituye la reinstalación de un esquema sostenido en la valorización financiera como eje rector de la economía. De acuerdo con los autores, si, luego de doce años de políticas económicas sostenidas en los incentivos a la demanda agregada y en la soberanía que implica el desendeudamiento, pudo reestablecerse un esquema contrario es porque las posibilidades de su concreción se encuentran vigentes. Es decir, esto fue posible gracias a la preexistencia de un marco regulatorio laxo asociado con la actual Ley de Entidades Financieras, el amplio apoyo político y económico de distintos actores de peso tanto locales como extranjeros –muy interesados en reinsertar esta dinámica– y en la incapacidad de resistencia de actores opuestos a este modelo, débiles en la toma de decisiones relativas a esto (Santancárgelo y Padín, 2019: 35).

Por el lado de la demanda, el mecanismo de control de compra-venta de dólares y de las expectativas devaluatorias se basó en el estímulo a la tasa de interés real positiva en pesos (Zeolla, 2017; Santancárgelo y Padín, 2019). Esta última herramienta elegida no solo no previno los procesos devaluatorios constantes experimentados entre diciembre de 2015 y agosto de 2019, que determinaron los niveles de inflación más altos desde 1991 (ITE, 2019), sino que la política de tasas

de interés positiva, muy por el contrario, benefició a un conjunto muy acotado de actores, fundamentalmente a los bancos. Su contracara fue el impacto directo que esto tuvo sobre la capacidad crediticia y, por lo tanto, inversora del sector privado local, constriñendo sus capacidades con efecto directo sobre las dificultades para generar empleo. No obstante, como señalábamos antes, la cúpula empresaria logra revertir el proceso recesivo de su firma porque cuenta con un canal financiero al que puede acceder, situación muy distinta a la de las medianas y pequeñas empresas argentinas que no se encuentran en el mismo escenario.

3. Matriz productiva y perfil de las ocupaciones

Una vez explicitado lo que aquí se entiende como los dos modelos estatales-económicos en disputa –que tensionan sobre las capacidades de integración o fragmentación del mercado de trabajo–, realizaremos un recorrido del devenir de las ocupaciones durante el período. Para ello, distinguimos las etapas seleccionadas y resaltamos aquellos aportes que puedan resultar relevantes. De este modo, el Cuadro N° 1 expone la distribución de cada categoría ocupacional y las tasas de actividad, empleo y desocupación correspondientes a los años comprendidos entre 2003 y 2019. La tasa de empleo crece rápidamente en los primeros años, pasando del 38,7% al 42,5%, y comienza a evidenciarse una trayectoria más errática hacia el año 2015. En cuanto a la composición del empleo, el período 2003-2016 fue testigo de una recuperación de la tasa de asalarización. Es decir, el componente asalariado argentino sigue ajustándose a los parámetros de una organización laboral de tipo salarial dado que, según la Encuesta Permanente de Hogares, al segundo trimestre de 2019, el 74,1% de los ocupados se encontraban bajo relación de dependencia. Sin embargo, las fuertes transformaciones experimentadas en la etapa previa modificaron la dinámica de creación de empleo, lo cual es observable en el afianzamiento de un conjunto de formas que merecen atención por su crecimiento y creciente consolidación. Si bien se constata una importante tendencia a la baja de las inserciones por cuenta propia, la tendencia comenzó a cambiar desde 2012, aunque se modificó sustancialmente a partir de 2016. Efectivamente, en 2003 representaba casi el 21%, y en 2011 se redujo a su mínimo histórico en 17,8%. A partir de allí, comenzó a aumentar y alcanzó el 22% de la ocupación en 2019. Es decir, solo mirándolo entre extremos, el cuenta-propismo “recuperó” esos 4 puntos porcentuales en detrimento de la categoría de empleo. Por último, una mención sobre la tasa de actividad permite visibilizar un crecimiento en los últimos años del período, fundamentalmente por un aumento de la población económicamente activa, debido a la necesidad de las familias de aumentar el ingreso de los hogares, con lo cual aquellos integrantes que se encontraban de manera inactiva¹⁰, fundamentalmente jóvenes y mujeres, se introdujeron en el mercado de trabajo para competir por un empleo o un trabajo, engrosando no solo la tasa de actividad sino también la de desocupación, dado que la contracción económica registrada en los últimos años no solo expulsó mano de obra, aumentando dicha tasa, sino que fue inhabilitada para contratar nuevo empleo. Se produjeron dos fenómenos asociados: a la par del aumento

de la oferta, la matriz económica expulsó mano de obra, visible en la tendencia creciente de la desocupación desde 2016.

El Cuadro N° 2 muestra la variación en los niveles de crecimiento de las ocupaciones desde 2003 hasta 2019. En consonancia con la recuperación económica experimentada durante los primeros años posteriores a la convertibilidad, la dinámica del empleo 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 del desenvolvimiento de la actividad económica basada en un esquema de reactivación productiva (Balza, 2017: 72). El empleo asalariado creció, fundamentalmente entre 2003 y 2008, y lo hizo en un 19,7%. Mientras tanto, las inserciones de autoempleo –extendidas durante la década de 1990– solo crecieron a un ritmo del 1,5% en ese mismo período. Evidentemente el mercado de trabajo en general registró una recomposición muy importante, porque ambas categorías evolucionaron positivamente. Aun cuando se constata decrecimiento en el trabajo cuentapropista, no se vio alterada negativamente la tasa de actividad. Esto se debe a que, aunque el período 2003-2015 presenta heterogeneidades, existió un reimpulso de la producción interna de bienes y de servicios, lo que reactivó la actividad económica en general y redundó en un aumento de la demanda de empleo. En relación con la producción, la economía argentina registró un crecimiento sostenido hasta 2008. Sin embargo, a partir de 2009 se produjo una caída muy pronunciada en la actividad económica, aunque mayor aun en el segmento de bienes, marcando una caída de 11 puntos en 2009 con respecto al año anterior, lo cual provocó en la economía doméstica un proceso recesivo. A pesar de una momentánea recuperación en 2010, la economía volvió a sufrir una leve caída en 2012, cuya recomposición no solo no se manifiesta, sino que 2014 cierra con tendencias descendientes (Balza, 2017: 72). En efecto, la demanda de empleo asalariado cayó un -0,3% en 2012, mientras que el trabajo por cuenta propia registró su pico más alto en el 13,3%. Es propio de la industria manufacturera y de la construcción un comportamiento errático en la dinámica de creación y destrucción de empleo, lo que significa que, en la medida en que la macroeconomía no logra acompañar satisfactoriamente, el segmento de bienes encuentra dificultades para sostener la demanda efectiva de empleo, lo que lleva a los trabajadores a generar estrategias de autoempleo –fundamentalmente en el sector de servicios– capaces de garantizar un ingreso mínimo.

Se demuestra también, por lo visto en el Cuadro N° 3, que la recuperación económica de los años posteriores a la crisis de la convertibilidad se montó, entre otros factores, sobre la evasión de las cargas en la seguridad social. Se observa que la precariedad laboral se mantuvo en el orden del 46%-47% hasta 2005. Es decir, el período de mayor reactivación económica se sostuvo y se hizo eco de la crisis del paradigma salarial.

Respecto de la evolución de la precariedad laboral, es insoslayable el paulatino proceso de formalización de la estructura ocupacional, con un descenso de la precariedad de 15,6 puntos porcentuales, dado que la tasa de precariedad estaba en el 49% en 2003 y el ciclo político que cerró en 2015 lo hizo con un 33,4%. Sin

embargo, entre el año 2010 y el año 2013, la economía comenzó a manifestar los signos más definitivos del estancamiento, sin lograr una reactivación sustancial ni estable. Desde nuestra perspectiva, el desenvolvimiento ambivalente de la tasa de precariedad responde a que los intentos por formalizar la estructura de empleo no tuvieron la suficiente “fuerza de ley” sobre las firmas más demandantes de mano de obra, al tiempo que las políticas económicas descansaron sobre el crecimiento de la economía. Si bien es insoslayable que las políticas tendientes a incentivar la demanda agregada buscan aumentar el empleo –y es por eso que la tasa de desocupación se redujo drásticamente entre 2003 y 2016–, en la medida en que dicha dinámica encuentra un límite la demanda de trabajo también se resiente y con ello reaparecen los signos más evidentes de la precariedad antes que en la desocupación. El núcleo problemático de la estructura laboral argentina no se encuentra tanto en el desempeño de la tasa de desempleo como en la negación de los derechos laborales más elementales. En efecto, la evolución de la precariedad se mantuvo equilibrada hasta 2017, lo que confirma que no se trata necesariamente de un cambio de modelo económico, sino de una tendencia a la estabilidad de la precariedad en el orden del 34%-35%, como consecuencia de la estructura económica, pero también por la falta de políticas públicas de empleo diseñadas y coordinadas con la intención de mejorar la calidad de las inserciones laborales. Esto no niega los esfuerzos desplegados por la cartera laboral durante los años kirchneristas, pero lo que se demostró empíricamente es que “con crecer” no alcanza. La potencia del crecimiento también debe ser direccionada con políticas públicas (Panigo, Monzón y Monteagudo, 2017).

3.1 De la recuperación económica y laboral al estancamiento

En perspectiva comparada con los años noventa, la coyuntura de crecimiento acelerado experimentado entre 2003 y 2008 permite referirse a esta etapa como de recomposición económica y productiva con impacto positivo en la matriz ocupacional. De todos modos, si bien fue posible la recuperación de los indicadores socio-laborales, prontamente se encontró con los límites de una estructura económica que, como ya se manifestó, no había resuelto sus principales limitaciones estructurales. Es decir, esta etapa que se propone a la luz del neodesarrollismo permitió mejoras; existió un desafío a la desigualdad expresado en la recuperación industrial que trajo aparejado un aumento en el empleo industrial y total, la recuperación del salario real. De acuerdo con el Cuadro N° 3, la precariedad se contrajo a la par de crecimiento del empleo genuino, fundamentalmente en 2006 y 2007. Si bien entre puntas se produce un drástico descenso de algo más de 9 puntos en la tasa de no registro, estos años de recomposición ocupacional se montaron en una estructura heredada fuertemente precarizada. Aun así, es indudable el crecimiento del empleo genuino incluso en comparación con la evolución del precario.

En términos económicos, este período se sostuvo gracias a la implementación de un nuevo tipo de cambio –real, competitivo y estable– que favoreció la industria manufacturera, cuya recomposición sucedió al compás del resto de la economía, lo cual promovió una expansión de la actividad y un incremento en la productivi-

dad. El nuevo esquema macroeconómico implementado favoreció la producción de bienes transables en detrimento del sector servicios y el sector financiero, los grandes ganadores del ciclo de la convertibilidad. En este marco, se experimentó una recuperación rápida y significativa de la ocupación. En efecto, la tasa de empleo pasó del 37,8% al 42,2% (Cuadro N° 1). Junto con diversas políticas de ingresos, también se expandió el consumo privado (Beccaria y Maurizio, 2017). Hacia finales del año 2008, comienza a plantearse una nueva etapa en la que pierde efectividad el esquema vigente hasta ese entonces, caracterizado por ser de alto crecimiento, baja inflación, con superávits gemelos, y un tipo cambio competitivo. Por lo tanto, comienzan a agotarse los rendimientos sociales asociados con esto (Lozano *et al.*, 2019: 18).

En ese sentido, el año 2009 abre lo que aquí se entiende como la crisis de la experiencia neodesarrollista. Si bien Beccaria y Maurizio (2017) afirman que las dificultades en el comportamiento macroeconómico ya habían comenzado a manifestarse a partir de 2007 con el aceleramiento de precios, es en 2009 cuando comienza a observarse un estancamiento del nivel de actividad producto de la crisis de balanza de pagos, el déficit fiscal, la desaceleración de la actividad industrial, el recrudecimiento de la inflación, el agotamiento de la capacidad instalada y la crisis energética, entre otros fenómenos macroeconómicos delicados. Si nos centramos en los efectos que esto tuvo sobre el empleo, según indica el Cuadro N° 3, en 2009 no se corrobora destrucción de mano de obra, aunque el empleo total prácticamente no crece. Sin embargo, es destacable que la cantidad de asalariados no registrados descende 11 puntos en relación con el año previo. Más allá del comportamiento de un año específico, puede verse cómo va perfilándose un escenario dominado por el comienzo de las dificultades en la generación de empleo protegido y su virtual estancamiento. Prácticamente no se verifica creación de empleo en esta etapa, salvo en 2011, único año donde la proporción de asalariados no registrados crece por encima de los protegidos.

En lo relativo a la ocupación por cuenta propia, a partir de 2012 se vio un cambio en la composición del empleo a favor de un aumento de aquellos, en el marco de un estancamiento en el nivel de asalariados registrados (Cuadro N° 1). La tasa anual de crecimiento de la categoría de los trabajadores por cuenta propia es superior a la verificada para los asalariados (Cuadro N° 2).

3.2 El retorno al proyecto desregulador

Como puede apreciarse en el Gráfico N° 1, se verifica un aumento sistemático en la cantidad de asalariados precarizados, más aún si se contrasta con el período anterior. Además del aumento de la desocupación, el esquema laboral de esta etapa se sostuvo de manera evidente sobre el trabajo precario. Efectivamente, en 2019, la precariedad creció 4,5 puntos con respecto a 2018 (Cuadro N° 3). No obstante, si se retoma la información provista en el Cuadro N° 2, se observa que el trabajo generado durante estos años responde más al desempeño ensayado por el segmento de los trabajadores por cuenta propia que por los asalariados. Se produjo así un fenómeno de conjunto. Por un lado, la matriz productiva se resiente al punto de no

poder continuar incorporando la fuerza de trabajo que engrosa la PEA. Por el otro lado, el poco empleo en relación de dependencia que se generó es precario y, ante la disyuntiva de la desocupación, los trabajadores se volcaron hacia actividades cuentapropistas, dado que ni el mercado ni el Estado supieron garantizar puestos de trabajo ni seguros de desempleo acordes a las circunstancias. De acuerdo con el mismo criterio, se verifica en el Gráfico N° 2 un aumento muy superior en el ritmo de crecimiento de los trabajadores por cuenta propia en relación con los asalariados.

La evidencia estadística sugiere que, a partir de 2012, existiría una política común entre ambas gestiones, que consiste en institucionalizar formas de precariedad laboral que combinan independencia formal y dependencia económica (Balza, 2018; Poblete, 2013). Es decir, la preocupación por la formalización del trabajo está impregnada, en administraciones de diferentes signos, de una perspectiva “fiscalista”, que omite las razones y efectos de la baja productividad de los trabajadores y unidades económicas pequeñas (Lozano *et al.*, 2019: 20). Tal es la insistencia de los sucesivos gobiernos por convertir en “contribuyentes” a los trabajadores de la economía informal que Argentina se ha posicionado como una de las naciones de América latina que más recauda a través de este tipo de regímenes (Cetrángolo *et al.*, 2013), dado que la economía informal representa entre el 40% y el 65% del total (Chelala y Giarrizzo, 2014: 272). Si bien el peso de la recaudación impositiva a través de la seguridad social es insoslayable (Danani y Hintze, 2014), parece evidente que el nuevo piso de ingresos que el fisco se garantiza a través de una mayor incidencia del sector informal¹¹ en la composición de la ocupación.

Dado el análisis realizado, se presentan algunas preguntas. ¿A qué responden los límites a la formalización del empleo? ¿Por qué el crecimiento económico solo logra atenuar los exagerados niveles de crisis, y con ello estabilizar y mejorar los niveles y la calidad de la ocupación, pero a condición de capas de precariedad que se instalan de manera estructural? Por un lado, los años de crecimiento económico tuvieron lugar sobre la base de un ordenamiento social y económico basado en un estilo de explotación agro-industrial (Schorr, 2018). La materialización de este orden implica, por lo tanto, la presencia de mega emprendimientos mayoritariamente controlados por grandes empresas transnacionales asentadas en la sobreexplotación de recursos naturales o industrias asociadas –de escaso valor agregado– destinada a la exportación en gran escala. En este sentido, la potencialidad del modelo estuvo básicamente centrada en la generación de enclaves de exportación que no promovieron el desarrollo de encadenamientos productivos endógenos, aunque demarcaron una cartografía de distribución desigual de la riqueza en el territorio (Svampa, 2012). Es decir, fueron las actividades de *commodities* primarios las que organizaron el proceso de inversión y de producción para alimentar un círculo de realización de ganancias, donde la fuerza de trabajo tuvo un rol muy subyacente.¹²

Las múltiples situaciones de desocupación y pauperización social que profundizaron las políticas económicas de Cambiemos implicaron el crecimiento exponencial del Régimen simplificado para Efectores de Desarrollo Local y Economía Social (Monotributo Social)¹³, que fue creado en el año 2009 como complemento

para trabajadores en condiciones de vulnerabilidad social (Lozano, *et al.*, 2019). Las personas alcanzadas deben inscribirse en el Registro Nacional de Efectores de Desarrollo Local y Economía Social y aportan el 50% del monto correspondiente a las obras sociales (OIT, 2013). Esta figura tributaria se duplicó desde 2012 hasta 2015, incluso por encima de la categoría común del Monotributo (Ministerio de Producción y Trabajo, 2018). Cabe destacar que la mayor parte de los trabajadores de estas cooperativas representaron mano de obra barata para el sector público –ya que el ingreso transferido resultaba ser muy inferior al salario mínimo legal– para la realización de tareas de infraestructural social y comunitaria, asimilables a las funciones de los Estados municipales.

4. La instalación masiva de formas de auto-empleo

En síntesis, el empleo vivió una rápida mejora a partir de 2003, aunque en los primeros años estuvo asociada con una tasa de precariedad alta. Sin embargo, rápidamente logró descender casi 10 puntos entre 2004 y 2008, con un parate entre 2008 y 2010. A partir de allí, se produjo un descenso más lento hasta instalarse alrededor del 34% en 2015. Por otro lado, a partir de 2012 vuelve a resurgir la categoría de trabajo por cuenta propia y así su consolidación. Durante el período subsiguiente –a partir de 2009, aproximadamente– el proceso de recuperación del empleo adquirió un ritmo menor, aunque fuertemente asociado a la formalización de las relaciones salariales. Este punto de inflexión, que es posible aprehender a partir de la trayectoria del estancamiento en la demanda de empleo asalariado, del crecimiento paulatino de la tasa de precariedad y del aumento del trabajo por cuenta propia permite reflexionar acerca de dos importantes limitaciones. Por un lado, podemos ver que se ingresó a una fase de estancamiento productivo con escaso virtuosismo en los rendimientos sociales y, por el otro, que este límite implica un piso mínimo de precariedad laboral. Se trata entonces de un fenómeno estructural, pero, ¿por qué el crecimiento de los trabajadores por cuenta propia sería un eje problemático? Porque se articula con una matriz que, si bien se recupera momentáneamente, no logra resolver el núcleo duro de la estructura productiva heterogénea. Es decir, la aceleración del ritmo de crecimiento de los trabajos por cuenta propia no responde a la noción liberal del “emprendedor” que toma riesgos, sino a estrategias de autoempleo que coinciden no casualmente con la ralentización del crecimiento o una macroeconomía que atacó directamente los resortes mismos del fomento a la demanda agregada, como fue lo sucedido entre 2016 y 2019. Sin embargo, cabe también mencionar que la existencia del actor empresario, heterogéneo en el caso argentino, sumada a las condiciones de posibilidad imperantes, crean un contexto que deja ver una estrategia de ajuste del capital sobre el trabajo, donde vale más instalar pisos de precariedad y de informalidad que expulsiones masivas de trabajadores del aparato productivo, imagen más acorde con las economías centrales en tiempos de crisis. Pero no solo se trata de los rasgos de la estructura productiva, sino de la habilitación, experimentada desde la segunda etapa del período kirchnerista, para un cambio de orientación hacia el interior del propio Estado, que buscó legalizar paulatinamente la informalidad y la precariedad en

formas asociadas con el derecho comercial antes que laboral, como refleja la categoría de monotributista y monotributista social.

Producto del crecimiento de lo que se denomina *economía de plataformas*, comenzaron a proliferar estudios sobre el tema. Según Madariaga *et al.* (2019), esta categoría no debería ser entendida en sí misma como un sector de actividad, sino que abarca una variedad de actividades productoras de bienes y servicios, y su función consiste en incidir en la intermediación de las distintas cadenas de valor. Por ello, las empresas encargadas, en lugar de concebirse como propietarias de medios de producción, son en realidad dueñas de medios de conexión. Concretamente, profundizan de manera acelerada el proceso de deslocalización y externalización productiva iniciada a partir de los años ochenta, para expandirla a todos los ámbitos de la empresa donde la digitalización lleva al extremo las facilidades para la interconexión de agentes. Esta reducción de los costos de coordinación y transacción permite convertir en viables y rentables los trabajos por cuenta propia de baja calidad (Madariaga *et al.*, 2019). Este devenir comercial de buena parte de lo que eran las relaciones de producción es lo que Bröckling (2015) denomina “la razón contractual”, donde se aparenta gozar individualmente de la libertad de establecer relaciones de comercio y colaboración con otros pares, mediante la promesa de autonomía para el conjunto de los trabajadores. Sin embargo, esta apariencia flexible esconde un tipo de desempeño laboral cada vez más extorsivo y precarizante, cuando las relaciones reales de disposición y control se desdibujan en relaciones formales de contratos o, dicho de otro modo, cuando se hace efectivo el proceso de deslaborización en la ruptura del binomio seguridad jurídica-dependencia económica. De acuerdo con Bröckling (2015), así como un consumidor no está en apariencia obligado a hacer una compra específica, o decide con relativa sencillez un cambio de marca o de conducta sobre un producto, un empleador invisibilizado detrás de la noción de “colaborador” no está obligado a continuar con una relación laboral que en términos contractuales responde a lógicas estrictamente comerciales, y que por eso denominamos relación asalariada *encubierta*.

En síntesis, si durante los años ochenta las reflexiones giraban en torno a los cambios que comenzaban a operarse en los sentidos de la ocupación, y durante la década de 1990 y buena parte de los años 2000 las reflexiones giraban en torno a los cambios que comenzaban a instalarse en el entramado mismo, en los últimos años se ve la instalación definitiva de una nueva concepción del proletariado en el siglo XXI. Existiría una llamativa tolerancia social a la ausencia de garantías sociales y laborales, pero sobre todo a la pérdida de nitidez de la frontera entre tiempo de trabajo y tiempo libre, donde la incertidumbre ha ganado popularidad en trabajos eventuales o temporales. Si bien la reunión de los trabajadores en un mismo espacio físico de trabajo bajo la forma asalariada continúa siendo dominante, se operó un desplazamiento de un modelo de garantías de seguridad hacia un entorno que promueve la incertidumbre, siempre bajo la misma noción de progreso.

Se plantea aquí, entonces, que el crecimiento en los últimos años del cuentapropismo, o trabajadores que aparecen en lo formal como independientes, tiene una parte explicativa en el cambio de la forma de explotación de la fuerza de trabajo.

Según Lozano *et al.* (2019:19), algunas explicaciones esbozadas podrían ser:

1) La subcontratación laboral como modalidad legal se presenta como la opción más eficiente de la gestión de la producción. En el marco de pronósticos desalentadores sobre el desempeño futuro de la economía real a nivel mundial, la subcontratación facilitada por la tecnología aparece como una opción asequible de reducción del costo laboral para diversos sectores, incluso los tradicionales.

2) La velocidad y la inmediatez es la exigencia del nuevo paradigma productivo a nivel mundial y la conversión del trabajador en unidad económica que presta “servicios de trabajo” brinda mayor flexibilidad y rompe con las rigideces legales del esquema de asalariación, incluso aquella que se daba indirectamente en el marco de una tercerización de un segmento productivo de la cadena de valor.

3) En ese sentido, el surgimiento del algoritmo impone condiciones de trabajo y ritmos de producción radicales aparentemente dotados de objetividad científica que reducen la confrontación y el conflicto en el espacio de trabajo. Disciplinan fuertemente sin necesidad de contacto directo con quienes, en empresas tradicionales, ejercían los mandos medios.

4) La autonomía formal del trabajo diluye la frontera entre tiempo de trabajo y tiempo de ocio y permite, entonces, explotar al máximo el tiempo disponible en el marco de una fase del capitalismo que, en lugar de valorizar solo una tarea repetitiva en un tiempo dado, lo que explota es el conjunto de cualidades de lo humano como tal (las capacidades afectivas, lingüísticas, comunicacionales, cognitivas, entre otras).

Conclusiones

Persiste en el escenario contemporáneo la tensa relación entre capital y trabajo, pero los sujetos solo en apariencia no se han modificado. La economía despliega condiciones de posibilidad y de reproducción social no solo al servicio del primero, sino en detrimento del poder del segundo. Sin embargo, “ser trabajador” y ser “patrón” hoy no significan lo mismo que hace cuatro décadas, porque se produjo un cambio en el dispositivo que los vincula. A nuestro entender, ese cambio es la precariedad. Lo que intentó mostrarse en este artículo fue, en primer lugar, la instalación de un régimen laboral que tolera que más de un tercio de la fuerza asalariada se encuentre precarizada. En segundo lugar, que, ante la ausencia de instituciones de la seguridad social tendientes a amparar a los desocupados, estos deban salir a construir su propia fuente de trabajo, lo que repercute en el aumento de los trabajos por cuenta propia. En tercer lugar, que, en la medida en que la estructura productiva encuentra un límite efectivo –y que las políticas económicas derivan en procesos de mayor ajuste social–, la tasa de desocupación también crezca a la par del resto de los indicadores mencionados. Se corrobora así que las relaciones socio-laborales, al tiempo que sostienen la actual matriz económica de industria y servicios, obturan el planteo de políticas tendientes al desarrollo social y económico.

Luego de haber revisado brevemente los principales ejes de la doctrina neoliberal, consideramos útil reafirmar que se trata de un *corpus* teórico cargado de

supuestos falseados, como aquella argumentación extensiva sobre la necesidad de no intervención estatal en las áreas estratégicas de la economía (Harvey, 2007). Enfatizan que el mercado debe quedar librado a las decisiones racionales de los agentes, pero para ello utilizan los instrumentos estatales en la producción de las reformas estructurales, con lo cual, la discusión sobre el Estado *chico* se vuelve maniquea. En ese plano, los análisis de Harvey –quien retoma importantes reflexiones gramscianas– se preguntan por los mecanismos de generación de consensos sociales, muchas veces desvinculados de la materialidad real de buena parte de los sujetos que no pertenecen a ese segmento de clase.

Puntualmente, se observa cómo cada vez se diluye más el compromiso de los Estados nacionales en la reproducción social de la clase trabajadora. En ese sentido, el auge del neodesarrollismo se caracterizó, entre otros fenómenos, porque la matriz distributiva se adaptó coyunturalmente a una nueva forma de Estado (Bonnet y Álvarez Huwiler, 2018), caracterizada por el consenso de las *commodities* y el rechazo popular a las políticas neoliberales sin incidir sobre los instrumentos que posibilitan su implementación. Si bien es cierto que el régimen neoliberal no garantiza la atención de los excluidos, porque los planes de ajuste repercuten en la desocupación, precarización y pobreza, la convivencia social con la desregulación de las normas del trabajo viene atravesando todas las orientaciones políticas, lo suficiente como para que se haya transformado en un sentido común tolerable y aceptable a pesar de las múltiples críticas. En efecto, la amenaza de una siempre posible reforma laboral se presenta antes de analizar cuáles podrían ser las posibilidades de optimizar la matriz económica, esto es, el crecimiento de las empresas, sin que la condición sea desmejorar o incluso negar el acceso a los derechos ya establecidos.



Anexo de cuadros y gráficos

Cuadro N° 1. Estructura ocupacional argentina entre 2003 y 2019

Total Aglomerados Urbanos (EPH)	Categoría ocupacional				Condición de Actividad		
	Patrones	Cuenta propia	Asalariados	Trab. fam. s/remun.	Actividad	Empleo	Desocupación
2003	3,6%	20,9%	73,7%	1,7%	46,2%	38,7%	16,10%
2004	4,0%	20,3%	74,4%	1,3%	46,7%	39,8%	14,70%
2005	3,9%	20,5%	74,7%	0,9%	46,0%	40,5%	12,00%
2006	4,1%	19,4%	75,4%	1,1%	46,9%	42,1%	10,30%
2007	4,4%	18,3%	76,4%	0,9%	46,3%	42,5%	8,30%
2008	4,5%	18,5%	76,0%	0,9%	45,8%	42,2%	8,00%
2009	4,4%	19,2%	75,8%	0,7%	46,3%	42,2%	8,70%
2010	4,6%	18,7%	76,0%	0,8%	46,0%	42,4%	7,90%
2011	4,7%	17,8%	76,6%	0,9%	46,6%	43,1%	7,30%
2012	4,0%	19,1%	76,3%	0,6%	46,1%	42,8%	7,20%
2013	4,0%	19,7%	75,7%	0,6%	46,4%	43,0%	7,20%
2014	3,4%	19,9%	76,1%	0,5%	44,7%	41,3%	7,50%
2015	3,5%	19,3%	76,7%	0,5%	44,4%	41,5%	6,60%
2016	3,6%	20,3%	75,6%	0,5%	46,0%	41,7%	9,30%
2017	3,8%	20,4%	75,1%	0,7%	45,4%	41,5%	8,70%
2018	4,1%	21,3%	74,0%	0,7%	46,4%	41,9%	9,60%
2019	3,4%	21,8%	74,1%	0,6%	47,7%	42,6%	10,60%

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019.

Datos correspondientes al 2do trimestre de cada año, a excepción del año 2003, donde solo se publicó el 3er trimestre.

Cuadro N° 2. Evolución de la ocupación asalariada y por cuenta propia

Total Aglomerados Urbanos (EPH)	Total del sector de bienes		Total del sector de servicios		Total	
	Cuenta propia	Asalariados	Cuenta propia	Asalariados	Cuenta propia	Asalariados
2004	-0,5%	12,7%	1,2%	2,2%	0,7%	4,3%
2005	8,5%	2,3%	1,3%	3,9%	3,5%	3,6%
2006	-5,9%	14,1%	-6,5%	4,1%	-6,5%	6,2%
2007	3,1%	5,5%	5,2%	4,8%	4,6%	5,0%
2008	-0,9%	-4,2%	-0,2%	0,4%	-0,4%	-0,6%
2009	-4,5%	-1,6%	7,0%	1,3%	3,7%	0,6%
2010	7,9%	1,8%	-4,6%	1,8%	-1,2%	1,8%
2011	0,8%	2,4%	-7,7%	3,5%	-5,2%	3,2%
2012	16,2%	-1,9%	12,0%	0,2%	13,3%	-0,3%
2013	-0,5%	7,8%	8,0%	-1,2%	5,3%	0,7%
2014	4,6%	-2,4%	-0,2%	1,4%	1,3%	0,5%
2015	-2,6%	6,7%	-1,0%	0,6%	-1,5%	1,9%
2016	-1,6%	-3,1%	11,1%	2,7%	7,1%	1,4%
2017	1,9%	-4,2%	0,3%	1,2%	0,8%	0,0%
2018	4,3%	-3,7%	7,7%	1,6%	6,7%	0,5%
2019	5,7%	5,1%	6,4%	3,8%	6,2%	4,1%

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC, 2019.

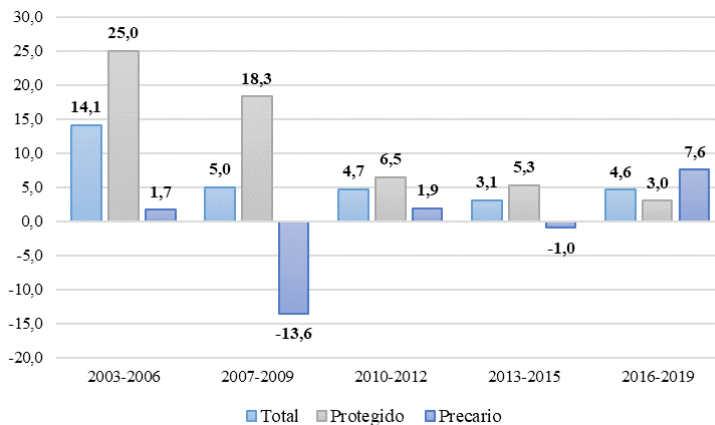
Datos correspondientes al 2do trimestre de cada año, a excepción del año 2003, donde solo se publicó el 3er trimestre.

**Cuadro N° 3. Evolución del empleo asalariado total, protegido y precario.
Datos absolutos y porcentajes (2003-2019)**

	Total	Protegido	Precario	Tasa	Total	Protegido	Precario
2003	6.421.496	3.277.875	3.143.621	49,0%			
2004	6.696.772	3.515.021	3.181.751	47,5%	4,3%	7,2%	1,2%
2005	6.937.149	3.713.388	3.223.761	46,5%	3,6%	5,6%	1,3%
2006	7.364.212	4.166.922	3.197.290	43,4%	6,2%	12,2%	-0,8%
2007	7.732.403	4.590.879	3.141.524	40,6%	5,0%	10,2%	-1,7%
2008	7.683.614	4.564.835	3.118.779	40,6%	-0,6%	-0,6%	-0,7%
2009	7.733.015	4.963.827	2.769.188	35,8%	0,6%	8,7%	-11,2%
2010	7.873.012	4.981.113	2.891.899	36,7%	1,8%	0,3%	4,4%
2011	8.128.453	5.303.924	2.824.529	34,7%	3,2%	6,5%	-2,3%
2012	8.106.795	5.288.498	2.818.297	34,8%	-0,3%	-0,3%	-0,2%
2013	8.160.839	5.339.463	2.821.376	34,6%	0,7%	1,0%	0,1%
2014	8.204.462	5.480.443	2.724.019	33,2%	0,5%	2,6%	-3,5%
2015	8.362.826	5.573.793	2.789.033	33,4%	1,9%	1,7%	2,4%
2016	8.478.440	5.638.596	2.839.844	33,5%	1,4%	1,2%	1,8%
2017	8.481.416	5.614.640	2.866.776	33,8%	0,0%	-0,4%	0,9%
2018	8.524.174	5.593.527	2.930.647	34,4%	0,5%	-0,4%	2,2%
2019	8.870.051	5.806.135	3.063.916	34,5%	4,1%	3,8%	4,5%

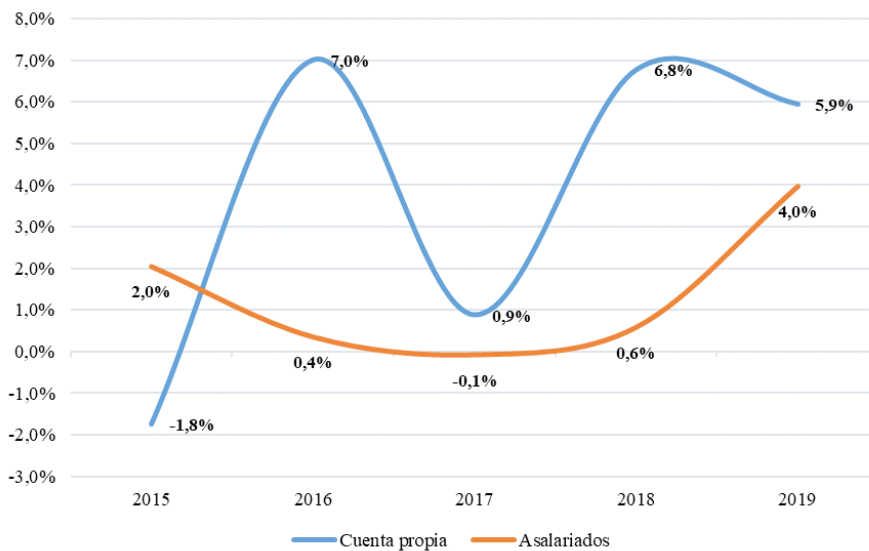
Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC (2019).

Gráfico N° 1. Argentina. Evolución del empleo total y por componentes. Promedios de las etapas seleccionadas entre 2003 y 2019 (En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC (2019).

Gráfico N° 2. Ritmo de crecimiento de las categorías ocupacionales. Asalariados y cuenta propia (2015-2019)



Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC (2019).

Referencias

1. Si bien desde nuestra óptica el neodesarrollismo es un marco de referencia válido respecto de las políticas económicas durante el kirchnerismo, no es el único. Para un recorrido de las interpretaciones teóricas sobre las políticas económicas desplegadas durante esos años, se recomienda Pérez Almansi, 2019. Por otro lado, para una lectura crítica de la noción de neodesarrollismo y su aplicación al caso local se sugieren Féliz, 2011 y 2012; Katz, 2015.
2. Que se verificó en un conjunto de países de América Latina como Argentina, Bolivia, Venezuela, Brasil, Ecuador y Uruguay, luego de la década del 2000.
3. Más allá de los orígenes, la restricción de tipo comercial incapacita la economía para generar por la vía de las exportaciones las divisas necesarias para financiar los requerimientos de la estructura productiva en las fases de crecimiento. En ese momento, se acude a ayuda financiera que permite renovar las divisas en el Banco Central, necesarias para el intercambio comercial y financiero con el mundo (Porta y Bianco, 2004).
4. La productividad laboral refiere a la velocidad y cantidad que produce un trabajador en una empresa, la cual 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).
5. Nos referimos a experiencias de desarrollo exclusivamente, no a los casos donde se produjo un extraordinario aumento de la riqueza producto de mantener costos salariales en el límite de la reproducción social. En este trabajo se comprende que el crecimiento económico no es garantía ni canal automático del desarrollo.
6. Otras expropiaciones, aunque de menor envergadura, han sido Aguas Argentinas y Aerolíneas Argentinas. Al respecto véase Miguel, 2013; Tobias, Tagliavini y Orta, 2017.
7. Lo expresado puede verse en la vigencia de 55 de los 58 Tratados Bilaterales de Inversión. Se recomienda la lectura de García, 2016 y Schorr, *et al.*, 2014.
8. Los puntos son: desregulación, liberalización financiera, liberalización comercial, tipos de cambio, inversión extranjera directa, disciplina presupuestaria, prioridades en el gasto público mediante una reforma política, privatización de las empresas públicas, reforma tributaria y derechos de propiedad.
9. Nos referimos al litigio que comenzó en 2007 conocido como el juicio de los “fondos buitres”. Al respecto véase Nemiña y Val, 2019 y Val, 2019.
10. La categoría de inactividad tiene cada vez menos pertinencia (Miranda, 2015) pero continúa siendo necesario pelear contra sus efectos invisibilizantes, dado que allí anida el trabajo reproductivo de las mujeres –adultas y jóvenes– hacia el interior del hogar. Para una lectura sobre investigaciones empíricas asociadas con los estudios laborales y las desigualdades originadas en el ámbito doméstico, se recomienda la lectura de Prieto y de Guzmán, 2013; Pérez, 2018; Téllez Infantes, 2001.
11. Se entiende por trabajadores de la economía informal a aquellos que han devenido involuntariamente o, mejor dicho, que han desplegado medidas paliativas de supervivencia, en unidades económicas de baja productividad. Asimismo, su contracara es la estrategia extendida por parte del capital del proceso de deslaborización de las relaciones de trabajo (Novick, 2010; Poblete, 2013).
12. Según Lozano, Rameri y Balza (2019), ante la imposibilidad de generar empleo, el Estado nacional implementó una serie de medidas paliativas frente al crecimiento de la desocupación, sobre todo a partir de 2018. A partir del Decreto 2345/2008 –ahora convertido en el Decreto 1109/2017–, se multiplicaron los contratos para la incorporación de personal en la Administración Pública. De acuerdo con Datos de la Dirección de Evaluación Presupuestaria Salarial, en particular los contratos del Poder

Ejecutivo Nacional duplicaron su importancia (del 11% al 20%) en desmedro del personal de planta permanente y transitoria (Lozano, *et al.* 2019: 22).

13. El Monotributo social avanza gracias a la implementación de programas de transferencias monetarias condicionadas como paliativos a la emergencia social y política de 2009, que en articulación con las organizaciones sociales y municipios se establecieron criterios de organización propios de la economía social y popular, con la finalidad de conformar cooperativas de trabajo, pero subordinadas a la lógica estatal. Hacia el año 2014 existían 8.000 cooperativas del Programa Argentina Trabaja. De las 22 mil cooperativas de trabajo que existían, 16 mil se originaron por planes sociales (Zarazaga, 2015).

Bibliografía

- Abal Medina, P. y Diana Menéndez, N. (2011). *Colectivos resistentes. Procesos de politización de trabajadores en la Argentina reciente*. Buenos Aires, Argentina: Imago Mundi.
- Abeles, M., Lavarello, P. y Montagu, H. (2013). Heterogeneidad estructural y restricción externa en la economía argentina. En R. Infante y P. Gerstenfeld (Eds.), *Hacia un desarrollo inclusivo. El caso de la Argentina*. Santiago de Chile, Chile: CEPAL-OIT.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M. (2004). *El Nuevo Poder Económico en la Argentina de los Años 80*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI.
- Azpiazu, D; Manzanelli, P. y Schorr, M. (2011). *Concentración y extranjerización. La Argentina de la posconvertibilidad*. Buenos Aires, Argentina: Capital Intelectual.
- Balza, S. (2017). *Desempeño del mercado de trabajo argentino en los sectores Bienes y Servicios durante la posconvertibilidad (2003-2014)*. (Tesis de Maestría). Disponible en: <https://bit.ly/2jOILTP>.
- Balza, S. (2018). Dinámica del empleo asalariado en la Argentina (2003-2017). *Revista Realidad Económica*, 47 (320), 99-127.
- Basualdo, E. (2003). Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. *Revista Realidad Económica*, 76 (200), 42-83.
- Basualdo, E. (2010). *Estudios de Historia Económica Argentina*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI.
- Basualdo, E. (2011). La pugna social para definir el tipo de hegemonía política y un nuevo patrón de acumulación de capital (de 2002 a la actualidad). En E. Basualdo, *Sistema político y modelo de acumulación. Tres ensayos sobre la Argentina actual*, pp. 123-189. Buenos Aires, Argentina: Cara o Ceca.
- Battistini, O. (2004). El infierno de la clase obrera argentina. Desde un pasado venturoso a un presente sin porvenir. *Revista Venezolana de Gerencia*, 26 (9), 179-200.
- Beccaria, L. y Maurizio, R. (2017). Mercado de trabajo y desigualdad en Argentina. Un balance de las últimas tres décadas. *Revista Sociedad*, 37, 15-41.
- Bonnet, A. y Álvarez Huwiler, L. (2018). Ensayo y error. Un análisis marxista de las políticas públicas. *Revista mexicana de ciencias políticas y sociales*, 63 (233), 169-192.
- Bröckling, U. (2015). *El Self Emprendedor. Sociología de una forma de subjetivación*. Santiago de Chile, Chile: Universidad Alberto Hurtado.
- Cantamutto, F. y Wainer, A. (2013). *Economía política de la convertibilidad. Disputa de intereses y cambio de régimen*. Buenos Aires, Argentina: Capital Intelectual.
- Cassini, L. (2015). Reinversión de utilidades y concentración en la industria manufacturera argentina en la posconvertibilidad. *Revista Realidad Económica* 62 (292), 44-63.
- 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*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Cara o Ceca.
- CEPAL (2000). *Equidad, desarrollo y ciudadanía*. Santiago de Chile, Chile: CEPAL-Naciones Unidas.
- Cetrángolo, O., Goldschmit, A., Gómez Sabaini, J. C. y Morán, D. (2013). Desempeño del Monotributo en la formalización del empleo y ampliación de la protección social. *Documentos de trabajo* N° 4. Buenos Aires, Argentina: Organización Internacional del Trabajo.
- Coatz, D., Grasso, F., Kosakoff, B. y Schteingart, D. (2015). La industria en el nuevo patrón

- macroeconómico 2002-2015: tres etapas. En A. Coatz, F. Grasso y B. Kosakoff (Eds.), *La Argentina estructural*, pp. 39-99. Buenos Aires, Argentina: EDICON.
- Chelala, S., y Giarrizzo, V. (2014). Evasión de impuestos en Argentina: un análisis experimental de la eficiencia de premios y castigos al contribuyente. *Revista Finanzas y Política Económica*, 6 (2), 269-286. Disponible en: <https://repository.ucatolica.edu.co/handle/10983/17721>
- Danani, C. y Hintze, S. (2014). Personas, instituciones y políticas. Reconstrucción y balance de la protección del Sistema de Seguridad Social en la Argentina, 2010-2013. En C. Danani y S. Hintze (Coords.), *Protecciones y desprotecciones (ii) problemas y debates de la seguridad social en la Argentina*, pp. 363-378. Buenos Aires, Argentina: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Damill, M., y Suriano, J. (2005). *La economía y la política económica: Del viejo al nuevo endeudamiento*. CEDES. Buenos Aires, Argentina: Sudamericana.
- Diamand, M. (1972). La Estructura Productiva Desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Revista Realidad Económica*, 12 (45), 25-47.
- Diana Menéndez, N. (2010). La múltiple dimensión de la precariedad laboral: El caso de la administración pública en Argentina. *Revista de Ciencias Sociales*, 128-129 (2), 119-136. Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/153/15319334009.pdf>
- Duménil, G. y Levy, D. (2005): The Neoliberal (Counter) Revolution. En A. Saad Filho (Ed.), *Neoliberalism. A Critical Reader*. London, UK: Pluto Press.
- Elias, N. (2009): *El proceso de la civilización. Investigaciones sociogenéticas y psicogenéticas*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Féliz, M. (2011). ¿Neo-desarrollismo: más allá del neo-liberalismo? Desarrollo y crisis capitalista en Argentina desde los '90. *Theomai*, 23, 72-86.
- Féliz, M. (2012). Sin clase: Neodesarrollismo y neoestructuralismo en Argentina (2002-2011). *Século XXI*, 2 (2), 9-43.
- Fernández Bugna, C., y Porta, F. (2007). El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural. En B. Kosakoff (Ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina, 2002-2007*, pp. 63-105. Buenos Aires, Argentina: CEPAL.
- Gaggero, A. (2013): La retirada de los grupos económicos argentinos durante la crisis y salida del régimen de convertibilidad. *Revista Desarrollo Económico*, 52 (206), 229-254.
- Gaggero, A., Schorr, M. y Wainer, A. (2014). *Restricción eterna. El poder económico durante el kirchnerismo*. Buenos Aires, Argentina: Futuro Anterior.
- García, D. (2016). El capital extranjero, uno de los orígenes de la debilidad estructural. *Revista Realidad Económica*, 62 (299), 10-26.
- Giuliano, H. (2015). La deuda bajo la administración Kirchner. *Cuadernos de Economía Crítica*, 1 (2), 153-159.
- Graña, J. (2013). *Salarios, calidad del empleo y distribución*. Buenos Aires, Argentina: Capital Intelectual.
- Gras, C. y Hernández, V. (2013). El modelo agribusiness y sus traducciones territoriales. En C. Gras y V. Hernández, *El agro como negocio*, pp. 49-66. Buenos Aires, Argentina: Biblos.
- Harvey, D. (2007). *Breve historia del Neoliberalismo*. Madrid, España: AKAL.
- Katz, C. (2015). ¿Qué es el neodesarrollismo? Una visión crítica. Argentina y Brasil. *Serviço Social & Sociedade*, 122, 224-249.
- Kulfas, M., Burgos, M. y Goldstein, E. (2014). Dinámica de la producción industrial y la sustitución de importaciones. Reflexiones históricas y balance del período 2003-2013. Documento de Trabajo N° 64, *CEFID-AR*.
- Lozano, C., Rameri, A. y Balza, S. (2019). *Los cambios en la composición de la informalidad laboral durante "la década agotada" (2008-2018). Las novedades introducidas por el gobierno de Cambiemos*. Buenos Aires, Argentina: Instituto para el Pensamiento y Políticas Públicas.
- Linhart, D. (2014). *¿Trabajar sin los otros?* Valencia, España: Universitat de Valencia.
- Madariaga, J., Buenadicha, C., Molina, E. y Ernst, C. (2019). *Economía de plataformas y empleo ¿Cómo es trabajar para una app en Argentina?* CIPPEC. Buenos Aires, Argentina: BID-OIT.
- Manzanelli, P. y Schorr, M. (2013). La extranjerización de la industria argentina en la posconvertibilidad.

- Un análisis del poder económico sectorial. En M. Schorr (Coord.), *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial?* Estudios de economía política, pp. 55-81. Buenos Aires, Argentina: Miño y Dávila.
- Miguel, A. (2013). Organizaciones sindicales y estatización: una aproximación al escenario actual en Aerolíneas Argentinas. *VII Jornadas de Jóvenes Investigadores*. Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Argentina.
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2007). La Informalidad Laboral en el Gran Buenos Aires Una nueva mirada. Resultados del Módulo de Informalidad de la EPH. MTEySS, Banco Mundial, INDEC.
- Miranda, A. (2015). Sobre la escasa pertinencia de la categoría NI NI: una contribución al debate plural sobre la situación de la juventud en la Argentina contemporánea. *Revista Latinoamericana de Política y Administración de la Educación*, 2 (3), 60-73.
- Mirowski, P. y Plewue, D. (2009). *The Road from Mont Pèlerin. The Making of the Neoliberal Thought Collective*. London, UK: Harvard University Press.
- Nemiña, P. y Val, E. (2019). El conflicto entre Argentina y los fondos buitres. Implicancias sobre los procesos de reestructuración de deuda soberana. *Cuadernos de economía crítica*, 5 (9), 45-68.
- Novick, M. (2010). Trabajo y contextos en el desarrollo productivo argentino. En A. Del Bono y G. Quaranta (Comps.), *Convivir con la incertidumbre*, pp. 19-44. Buenos Aires, Argentina: CICCUS-CEIL PIETTE-CONICET.
- Organización Internacional del Trabajo (2013): *La medición de la informalidad: Manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal*. Turin, Italia: Centro Internacional de Formación de la OIT.
- Panigo, D., Monzón, N., Monteagudo, M. D. P. (2017). Innovación o transformaciones institucionales. La controversia del desarrollo en América Latina. *X Encuentro de Economistas de Bolivia*. Santa Cruz, Bolivia.
- Pérez, P. E. (2018). Inserción laboral de jóvenes y desigualdades de género en la Argentina reciente. *Revista Reflexiones*, 97 (1), 85-98.
- Pérez Almansi, B. (2019). La economía y la industria argentina en la posconvertibilidad (2002-2015). Interpretaciones en la literatura especializada. *Actualidad Económica*, XXIX (99), 17-32.
- Pierbattisti, D. (2008). *La privatización de los cuerpos. La construcción de la proactividad neoliberal en el ámbito de las telecomunicaciones, 1991-2001*. Buenos Aires, Argentina: Prometeo.
- Poblete, L. (2013). Deslaborización y trabajo independiente dependiente en la administración pública nacional (1995-2007). *Papeles de Trabajo*, 12 (7), 102-121.
- Porta, F. y Bianco, C. (2004). *Las visiones sobre el desarrollo argentino: consensos y disensos*. Buenos Aires, Argentina: SETCIP-REDES.
- Prieto, C., y de Guzmán, S. P. (2013). Desigualdades laborales de género, disponibilidad temporal y normatividad social. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas (REIS)*, 141(1), 113-132.
- Santancárgelo y Padín (2019). La reinstauración del neoliberalismo en Argentina durante el gobierno de la Alianza Cambiemos. 2015-2019. *Revista Realidad Económica*, 48 (326), 33-58.
- Sikkink, K. (1993). Las capacidades y la autonomía del Estado en Brasil y la Argentina: un enfoque neoinstitucionalista. *Desarrollo Económico*, 32 (128), 543-574.
- Schorr, M. (2013). *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial?* Estudios de economía política. Buenos Aires, Argentina: Miño y Dávila.
- Sosa Varroti, A. (2019). Las megaempresas del agronegocio: un estudio del modelo agrario a partir de las prácticas empresariales. *Estudios socioterritoriales. Revista de Geografía*, 26, 1-15.
- Svampa, M. (2012). El consenso de los *commodities*. El lenguaje de la nueva valoración. *OSAL*, 13 (32), 15-38.
- Tarcus, H. (1992). La crisis del estado populista. Argentina 1976-1990. *Revista Realidad Económica*, 82 (107), 40-67.
- Téllez Infantes, A. (2001). Trabajo y representaciones ideológicas de género. Propuesta para un posicionamiento analítico desde la antropología cultural. *Gazeta de Antropología*, 17. Disponible en: <https://digibug.ugr.es/handle/10481/7477>.

- Tobias, M.; Tagliavini, D. y Orta, M. (2017). El auge de las re-estatizaciones en Argentina. ¿Hacia un nuevo modelo público del agua? *Water Politics and Management: Findings from Africa, Asia, Europe and Latin America*, 4 (2), 78-118.
- Val, E. (2019). La organización de los acreedores durante el primer canje de deuda (2003-2005). *Revista Realidad Económica*, 48 (326), 59-88.
- Wainer, A. (2010). Burguesías exportadoras: ¿un camino para el desarrollo en América Latina? El caso de la Argentina reciente. *Cuadernos del CENDES*, 27 (75), 95-117.
- Williamson, J. (1996). *The Washington Consensus Revisited*. Washington, USA: CEPAL.
- Zangaro, M. (2011). *Subjetividad y trabajo. Una lectura foucaultiana del management*. Buenos Aires: Herramienta.
- Zarazaga, R. S. (2015). Los programas de Transferencias Monetarias Condicionadas en Argentina: sobre el alcance, las condicionalidades y el clientelismo en la Asignación Universal por Hijo y el Programa Argentina Trabaja. *Revista Desarrollo Económico*, 54 (214), 333-356.
- Zeolla, N. (2017). Nuevas vulnerabilidades de la política monetaria argentina tras la desregulación cambiaria. *Voces en el Fénix*, 8 (64), 68-75.

Fuentes utilizadas

- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS): <http://www.trabajo.gov.ar/estadisticas/trabajadoresregistrados/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC): <https://www.indec.gov.ar/bases-de-datos.asp>

Recibido: 17/02/2020. Aceptado: 25/05/2020.

Sonia Balza, "Los trabajadores y las trabajadoras entre las cuerdas. La disputa por la transversalidad de los modelos de desarrollo en Argentina". Revista *Temas y Debates*. ISSN 1666-0714, año 24, número 40, julio-diciembre 2020, pp. 113-141.