

## Reindustrialización limitada en Argentina durante el período 2003-2013:

### Entramados productivos e informalidad laboral.

*Sonia Balza\**

---

#### **Resumen**

Las transformaciones estructurales del sistema capitalista a partir de los '70 nos obligan a mirar la totalidad del proceso industrial argentino, para comprender las formas en que se despliega, a lo largo de la trama completa, la valorización del capital. Esto requiere como parte de sus estrategias de valorización, tanto de la precarización del trabajo, como la transferencia hacia empresas menores de gran parte de los costos. Las formas que asume la informalidad laboral 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. Relaciones comerciales y laborales se entremezclan en la trama extendida de la valorización del capital, evidenciando relaciones de poder entre empresas dentro del encadenamiento productivo, como parte sustancial de la lógica general de la relación capital-trabajo.

Palabras claves: Transformaciones estructurales, Entramados productivos, Informalidad laboral, Fragmentación del mercado de trabajo, Ciclos económicos, Relación capital-trabajo.

#### **Abstract**

Capitalist's structural transformations from the '70s to these days force us to look at the entire Argentine industrial process in order to understand the ways that unfolds along the entire frame, capital valorization. This requires as part of their strategies for valorization, to decrease job security, and to transfer to smaller companies much of their costs. The forms informal work assumes operate as adjustments in the value chain led by the firm with greater power within a group at the expense of those with lower profitability. Commercial and industrial relations are intertwined in the web of capital valorization, showing power relations between companies in the production chain, as a substantial part of the overall logic of capital-labor relationship.

Key words: Structural transformations, Productive frameworks, Labor informality, Labor market fragmentation, economic cycles, and Capital-labor relationship.

---

\*Licenciada en Sociología por la UBA. Actualmente cursando la Maestría en Sociología Económica en IDAES-UNSAM.

## **Introducción**

El objetivo del presente trabajo es indagar acerca de las características del proceso de reindustrialización limitada y recomposición del empleo en la Argentina luego de la crisis del 2001 en relación directa con las particularidades heredadas de la década de los '90 en materia de crecimiento económico y de trabajo formal e informal.

El recorrido analítico planteado se realiza en función de una lectura determinada, de mucha de la literatura existente sobre el período y busca incorporarse al debate en torno a los cambios y continuidades de esta década en relación al modelo que comienza en 1976 y entra en crisis en 2001. Más específicamente focalizaremos en los efectos que las transformaciones experimentadas durante ese período tienen en el empleo, más aún en lo que atañe a la fragmentación del mercado de trabajo. Para entender cómo se da el proceso de reinserción laboral y de aumento de la demanda, se tomarán en cuenta fundamentalmente 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.

Abogamos a la idea de que los procesos de recomposición laboral y salarial implican prácticas y experiencias de trabajo que se gestan al calor de los cambios políticos, sociales y económicos y deben ser entendidas a partir de la relación capital-trabajo. Dicha relación involucra un proceso de producción y reproducción de relaciones sociales y también de producción de una experiencia de esas relaciones (Burawoy, 1989). Toda experiencia reviste un carácter histórico y puede ser comprendida a partir de la reconstrucción de las trayectorias laborales y sindicales de los actores, es decir de las luchas ganadas y perdidas; y también a partir de la percepción del entorno laboral que los rodea y del conflicto.

## **Informalidad laboral**

A partir de extensos estudios desarrollados por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) nos encontramos ante la existencia de distintas definiciones acerca de la categoría “informalidad laboral”. Pensar el trabajo precario, las distintas formas de subcontratación y el trabajo independiente implica tener en consideración la heterogeneidad de la población que integra estas formas de trabajo. Es por esto que ni empírica ni conceptualmente existe un consenso definido acerca de “informalidad” (OIT, 2011).

El origen de la categoría de informalidad laboral remite a trabajos publicados por la OIT en la década de 1970. Luego, el Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) intentará dar cuenta del crecimiento de la población que no logra insertarse en el mercado de trabajo formal.

El surgimiento de estudios acerca de las transformaciones que vive el mercado de trabajo surgen a partir de la crisis, en el ámbito político, del Estado de Bienestar dándole paso a la fuerte intervención de políticas neoliberales, y en lo económico, del modo de acumulación basado en la industrialización sustitutiva<sup>1</sup>. Los procesos globales de liberalización financiera, que a partir de la década del '70 comienzan a perfilar un nuevo modelo de acumulación hegemónico (Torrado, 2010), impactan directamente sobre las características del mercado de trabajo.

### Enfoques

A continuación expondremos de manera breve dos enfoques sobre el concepto de informalidad.

Por un lado y según la Organización Internacional del Trabajo, la informalidad se detectaría a partir de emprendimientos de unidades productivas pequeñas en las cuales no existe separación entre capital y trabajo y por lo tanto presentan 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 (OIT, 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.

El segundo enfoque desarrollado por Portes y Benton (1987) hace hincapié directamente en las condiciones del puesto de trabajo. Es decir que asocia informalidad con la evasión de las regulaciones

---

<sup>1</sup>Demás está decir que esta distinción es analítica. Tanto la crisis del Estado de Bienestar como la apertura de los mercados financieros a partir de 1973 se dan en el contexto de un proceso socio-histórico en donde confluyen conflictos sociales de enorme envergadura y en donde las definiciones de política económica modificarán radicalmente el rumbo de lo que hasta ese entonces se conocía como "sociedad salarial".

laborales por parte de los dueños del establecimiento. Suelen darse en contexto de precariedad del puesto de trabajo. Obviamente los trabajadores informales son aquellos que no están cubiertos por la legislación laboral vigente. Es decir que dentro de este conjunto están los asalariados no registrados en la seguridad social y los trabajadores independientes que no cumplen con sus obligaciones impositivas. El presente trabajo articulará la relación entre los entramados productivos y las condiciones generales del mercado de trabajo a partir de estas dos definiciones de informalidad laboral.

### **El problema del *desarrollo* en el perfil del mercado de trabajo**

Históricamente en América Latina ha sido un problema la absorción laboral en las economías subdesarrolladas. Según Portes y Benton (1987) a excepción del caso argentino, lo que ha sucedido durante la etapa de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) es que los procesos de industrialización no han alcanzado para absorber al conjunto de la mano de obra. Algunas características generales de la región podrían resumirse de la siguiente manera. Por un lado, como dijimos, el sector moderno industrial no incorpora al total de la mano de obra y se estructuró sobre la expansión del sector urbano terciario de baja productividad. La transnacionalización de la economía dada principalmente por la Inversión Extranjera Directa (IED) hizo que las industrias locales se insertaran en el mercado mundial de manera periférica, dependiente e imitativa (Nochteff, 1994) y con tecnologías importadas. El problema de este esquema es que la automatización hizo más lenta la absorción de mano de obra y que la producción industrial moderna forzó a los productores artesanales a salir del mercado competitivo para insertarse como masa asalariada, como alternativa a la desocupación. A esto se lo conoce como dependencia tecnológica.

Siguiendo a Diamand (1983) el problema subyacente de las economías latinoamericanas ha radicado históricamente en la existencia de productividades diferentes entre el sector primario arraigado en la explotación de recursos naturales y el sector industrial. La productividad de este último no depende de las condiciones naturales más o menos favorables otorgadas por la naturaleza, sino que es una función del grado de desarrollo del país. Se requiere cumplir con varias condiciones de posibilidad para obtener una elevada productividad industrial<sup>2</sup>. En el caso argentino y de la región sucede que los costos para industrializarse son altos y requiere del sector agrario exportador para nutrirse de las divisas necesarias para comenzar y continuar el encadenamiento industrial. Por otro lado, sustituir importaciones implica, a

---

<sup>2</sup>Excede los límites de este trabajo entrar en detalle acerca de las condiciones desarrolladas por Diamand. No obstante, al respecto puede verse: Diamand, M. (1983): "El péndulo argentino ¿Hasta cuándo?". Revista Argentina de Política Económica y Social. Ed. Instituto de Política Económica y Social. Buenos Aires, ene-abril, ejemplar N° 4, pp. 93-134.

partir del diseño de una estrategia industrializadora, proteger fuertemente -en un primer momento- a esas industrias e importar las herramientas y maquinarias necesarias para desarrollarlas. Otra vía, muy conocida e implementada por el desarrollismo de las décadas de los '50s y '60s ha sido la mencionada IED, lo que implicó que los países contaran con industrias grandes pero extranjeras, incentivando otros procesos, como la extranjerización y la fuga de capitales.

Portes y Benton (1987) plantean la existencia de diferentes modos de absorción y utilización laboral en las economías industrializadas. Por un lado los trabajadores son contratados formalmente. Las transacciones entre ellos y la empresa se controlan a través de agencias estatales. Es decir que toda informalidad depende de las regulaciones del derecho laboral. Por contrapartida, la segunda manera de absorción y utilización de la fuerza de trabajo es a través de transacciones no controladas por las agencias estatales. Los empleadores controlan a los trabajadores de manera informal y no habría estadísticas sobre esto. Partiendo del supuesto de que hay una resistencia generalizada del sector moderno industrial a incrementar la fuerza de trabajo formal, los autores deducen que esto es posible gracias a una oferta altamente elástica de trabajadores informales.

No obstante, en Argentina y dado el proceso de reactivación de la actividad económica vivida durante la última década, y más especialmente en el período 2003-2008, el proceso de recomposición productiva y reindustrialización tienen 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 & Boyer, 2004). Muchos conflictos gremiales de la última década manifiestan, 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 anterior (Abal Medina & Diana Menéndez, 2011). 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). Por otra parte, 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. 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).

La lectura de los autores mencionados colaboran en la construcción de una mirada que integra distintos niveles de análisis, como pueden ser las condiciones de desarrollo de un país, su lugar en la división internacional del trabajo, la importancia del tipo de actividades económicas generadas, porque de ellas dependerá, en gran medida, las características del mundo del trabajo. Según como éste se organice también se expandirán o contraerán los niveles de conflictividad social reflejados, fundamentalmente, en la capacidad de organización de los trabajadores para la conquista, reafirmación y defensa de sus derechos laborales.

### **Transformaciones estructurales con impacto sobre el mercado de trabajo**

En paralelo a la implementación de un modelo económico ciertamente novedoso en Argentina y en la región, se estaba dando a nivel global un proceso de transformación capitalista, que se inicia hacia mediados de la década del '70 y será caracterizado como financiero-trasnacional. El mismo se amplificó localmente, en tanto asimetrías, primero a través del genocidio como práctica social (Feierstein, 2007), y luego por la profunda irrupción del neoliberalismo en la región y en Argentina más específicamente (Abal Medina, 2013; Abal Medina & Diana Menéndez, 2011; Battistini, 2004; Diana Menéndez, 2010; Palomino & Trajtemberg, 2012; Palomino & Dalle, 2012). El desmantelamiento del tejido productivo a través de lo que se conoce como Valorización Financiera<sup>3</sup> modificó estructuralmente las relaciones sociales, del cual el mundo trabajador por supuesto no quedó exento. El mismo asumió los siguientes rasgos principales: la masificación de la condición de trabajador asalariado pobre, la precarización y tercerización, el aumento de la desocupación y la inestabilidad laboral, la extensión de un proceso de insularización de territorios dentro de circuitos informales, clandestinos e ilegales que aumentan la

---

<sup>3</sup> 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 (PNUD, 2009:15).*

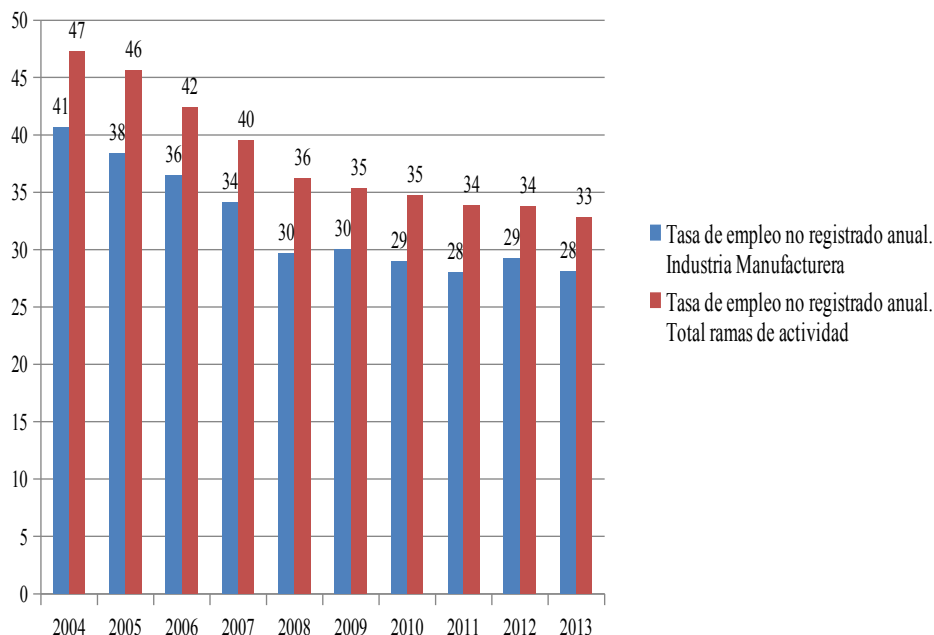
vulnerabilidad y desigualdad laboral y la fragmentación del trabajo como sujeto colectivo, con el consiguiente debilitamiento de la acción sindical. La desigualdad de condiciones y relaciones de trabajo coexisten actualmente hasta en el mismo espacio físico de trabajo (Abal Medina, 2013).

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, 2004; Narodowski, 2008, Durand, 2011). Este escenario complejo reconfigura el entramado industrial, lo cual conmina a posar la mirada en la totalidad del proceso para comprender las formas en que se despliega la valorización del capital, a lo largo de la trama completa (Barrera y Storti, 2009; Narodowski, 2008b). Este requiere, como parte de sus estrategias de valorización, tanto de la precarización del trabajo en ciertos momentos del proceso, como la transferencia hacia empresas menores de gran parte de los costos tanto fiscales como de explotación de la fuerza de trabajo. Un factor explicativo de gran importancia se encuentra en las formas que asume -en tanto ocultamiento, precarización, inestabilidad, circuitos de ilegalidad y clandestinidad- la informalidad laboral. La misma funciona como ajuste en la cadena de valor, comandada por la empresa con mayor poder dentro de un grupo, en detrimento de las de baja rentabilidad. De acuerdo con Castells et. al., 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. A la pregunta de por qué las empresas chicas usualmente incurren en prácticas de precarización laboral, algunas respuestas pueden encontrarse en las características mismas del sistema impositivo, en los costos de financiamiento, es decir en las dificultades de acceder a créditos que se ajusten a las necesidades del tamaño y perfil de esas empresas (Castells et. al., 2014).

De todas maneras, en lo que hace al trabajo informal -en términos agregados- la industria manufacturera se caracteriza por estar históricamente por debajo de la media. Según los últimos datos relevados por el Ministerio de Trabajo, la informalidad laboral total se encuentra, para el segundo trimestre del 2013, en un 34,1% teniendo en cuenta la población de trabajadores no registrados mayores de 18 años, de los principales aglomerados urbanos a nivel país (Boletín de Estadísticas Laborales, 2014). En cambio si observamos la evolución del empleo no registrado específicamente de la industria manufacturera, la misma, para el segundo trimestre de 2013, se encuentra en un 27,7%.

En el gráfico N° 1 podemos ver la evolución de la informalidad laboral de los principales aglomerados urbanos a nivel país y anualizada en comparación con la informalidad en la industria:

**Gráfico 1: Evolución anual de la tasa de empleo no registrado (%). La industria manufacturera en relación al total de ramas de actividad. Período 2004-2013**



Fuente: Elaboración propia en base a Boletín de Estadísticas Laborales – MTySS

El tercer trimestre de 2007 no fue relevado por lo que el promedio se realizó en base a los trimestres restantes.

En términos agregados la industria manufacturera, aun partiendo de valores altos como es el casi 41% de informalidad laboral para el año 2004, es relativamente menor al total de las ramas de actividad. Ciertamente este sector incluye a las actividades industriales cuyo componente laboral se encuentra más sindicalizado en que otras ramas de actividad. De hecho la recuperación de la actividad económica e industrial, más específicamente, tuvo un impacto directo sobre la capacidad de reorganización de los trabajadores. Dicho de otro modo, ha recuperado centralidad y dinamismo el actor sindical y la negociación colectiva (Abal Medina & Diana Menéndez, 2011; Fernández & Senén Gonzalez, 2010; Palomino & Trajtemberg, 2012; Senén González & Medwid, 2007; Senén González, Trajtemberg & Medwid, 2009). Por otra parte, en el caso de los grandes establecimientos, la exposición fiscal y la presión a respetar los derechos laborales es más grande que en el caso de los establecimientos más pequeños donde se conjugan formas de ocultamiento laboral con el tipo de actividad. Como vimos, en la



trama de productividades que van desde las empresas de mayor tamaño hacia las más chicas, las primeras transmiten los costos laborales a las segundas. El resultante es que las pequeñas empresas -que por otro lado son mano de obra intensiva- absorben los costos laborales trasladados por las grandes empresas.

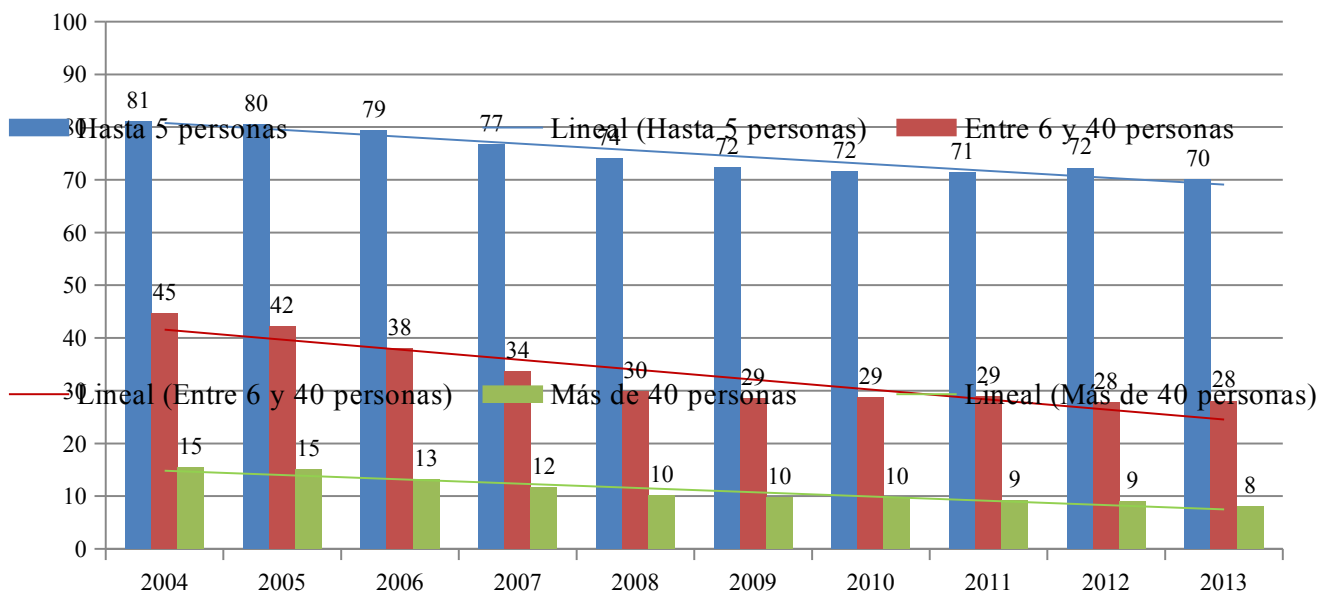
Como mencionáramos, entender la informalidad laboral implica un ejercicio de comprensión de la forma que asumió el capitalismo a nivel global, desde la década de los '70 en adelante. En el caso argentino, su estructura oligopólica ha puesto un límite a la formación de puestos de trabajo en el marco de condiciones salariales formales. Por un lado es cierto que las pequeñas empresas nutren los procesos productivos de las grandes corporaciones a costa de su baja rentabilidad y de la asunción de riegos, fiscales y laborales en general. Pero por el otro, esto no alcanza para explicar por qué las empresas medianas y pequeñas -que funcionan muchas veces como proveedoras y otras como clientes de las grandes empresas- no pueden afrontar las cargas sociales del trabajo formal. Dicho de otro modo, una parte de las empresas pymes se ve en la disyuntiva de incurrir en la precarización laboral para no ser absorbida por la empresa núcleo. Dijimos que los costos fiscales y salariales son a costa de los trabajadores formales, ahora bien, si las pymes tienen acceso a la informalidad laboral es porque existe una oferta de mano de obra dispuesta a acceder a condiciones precarias de contratación, que entre otras cosas se reflejan en salarios considerablemente más bajos que los de sus pares formales.

Nos parece que lo que se encuentra en la base y hace posible la heterogeneidad de formas de ocupación es la estructura oligopólica, 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, tirando los salarios hacia la baja (en algunos casos erosionando el poder de impugnación sindical). En el mediano plazo empeora la distribución del ingreso, lo que puede repercutir regresivamente en la demanda agregada.

Si bien, en el transcurso de la última década, la tendencia en la informalidad laboral es descendiente, los establecimientos más pequeños -aquellos que no superan los 5 empleados- concentran el 70% de la informalidad laboral, mientras que los establecimientos que tienen más de 40 empleados apenas ronda el 8% de trabajo no registrado. A partir de los datos extraídos del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de la Nación, podemos ver en el gráfico N° 2 la disparidad existente según tamaño de

losestablecimientos.

**Gráfico 2: Tasa de empleo no registrado según tamaño del establecimiento (%). Período 2004-2013**



Fuente: Elaboración propia en base a Boletín de Estadísticas Laborales. MTEySS.

Una primera lectura de cuadro nos lleva a afirmar la presencia de un mercado de trabajo fragmentado. Afortunadamente en la Argentina de hoy el problema más crítico no es la desocupación. No obstante, nos parece que el problema de la fragmentación de la clase trabajadora merece mayor atención. En parte porque afecta el poder de organización de los trabajadores y su capacidad objetiva de conquistas sociales, por otro lado porque la disparidad salarial antes mencionada implica que la pobreza ya no se daría por falta de trabajo, sino por ingresos bajos, en ese sentido el trabajo como eje que estructura la vida de los sujetos no garantiza la salida de la pobreza, sino que funcionaría como un constante

estabilizador de situaciones de entrada y salida de la marginalidad social. Y por último porque el trabajo condiciona la estructura social en general. El tipo de relaciones laborales que un país desarrolla, medidas en las formas de organización del trabajo y en los sistemas de relaciones laborales, impactan directamente sobre el entramado de las relaciones establecidas en una sociedad. En última instancia, un orden social que estructura sus formas de intercambio a partir de la fragmentación del mercado de trabajo profundiza las desigualdades sociales.

En síntesis, la heterogeneidad laboral se presenta como una característica aparentemente consolidada al interior de la dinámica del mercado de trabajo, perfilando la estructura social argentina.

### **La estructura de acumulación de capital durante los años noventa**

Ésta década estuvo caracterizada por basar su crecimiento económico en la apertura comercial y financiera, la privatización de las empresas públicas, la desregulación del mercado de trabajo y el fuerte endeudamiento externo. A partir de redefinir de este modo el régimen de acumulación, el mundo trabajador sufrió directa e indirectamente el impacto del proceso de reestructuración económico-social, cuyos reflejos más inmediatos son los altos niveles de desocupación, una creciente precarización de las condiciones laborales de la mano de obra ocupada -en términos de aumento del subempleo y el sobreempleo- caída de las remuneraciones reales, pérdida por parte del trabajador de un conjunto considerable de prestaciones sociales tradicionalmente asociadas al pago salarial e incremento en la extensión y la intensidad de la jornada de trabajo, entre las más importantes (Arceo et. al., 2008; Campione & Gambina, 2002; Neffa & Boyer, 2004; Santarcángelo & Schorr, 1999). En ese sentido, la apertura comercial y financiera tuvo un impacto directo sobre la clase trabajadora, por un lado porque la ola de privatizaciones vino acompañada de una “racionalización de la gestión pública” que se tradujo en despidos masivos de personal; por otro lado, el cierre de empresas y fábricas también dejó un saldo de desocupados con escasas posibilidades de reinserción laboral. Las empresas que lograron reducir fuertemente los costos laborales (salariales y no salariales) incrementaron su productividad industrial, pero los procesos productivos se desverticalizaron, incorporando cada vez más insumos importados en la cadena de producción. Este fenómeno explicó la destrucción de puestos de trabajo, ya que los mismos eran los de mayor calidad, de tiempo completo y con contratos de duración indefinida. De este modo, mediante el desempleo y la precarización laboral, el capital pudo afianzar su poder sobre los espacios de trabajo, asegurándose el proceso de acumulación (Battistini, 2004).

En síntesis, las reformas estructurales de la década de los '90, que profundizaron las transformaciones encaradas por la última dictadura cívico-militar (1976-1983), terminaron de trastocar tanto las bases económicas, como sociales y políticas de la sociedad argentina llevando a nuestro país a una dinámica de dependencia externa y empobrecimiento local que estallaría en una crisis sin precedentes en 2001. El desmantelamiento del tejido productivo desarrollado durante aproximadamente cuarenta años, tuvo como consecuencia la reducción de la clase obrera industrial y la consecuente desarticulación del tejido social, a la par del estancamiento económico y la distribución regresiva del ingreso (Schvarzer, 2004; Rougier & Schorr, 2012). En otras palabras, sostenemos que entre 1976 y 2001 se lograron remover de manera irreversible los soportes estructurales de la Argentina (Azpiazu, et. al, 2004; Rougier & Schorr, 2012).

Por lo expuesto, resulta casi indiscutible que el mundo del trabajo ha presentado fortísimas transformaciones durante la Convertibilidad -iniciadas con el quiebre la Industrialización por Sustitución de Importaciones a partir de 1976- recrudesciendo las relaciones laborales a partir de una alta tasa de desempleo que, por un lado, posibilitó la proliferación de todas las formas de precariedad laboral y por el otro obligó a los trabajadores a adaptarse y someterse cada vez más a la dominación de un Estado cooptado por la matriz neoliberal y el empresariado local y extranjero. Bajo estas condiciones también podemos afirmar que la crisis del 2001 movió los cimientos del orden social luego de 25 años, reorganizando a la sociedad bajo un paradigma que plantea claroscuros con el modelo anterior y que si bien convive con ciertos aspectos del ordenamiento precedente, en lo que hace al empleo, los salarios y la distribución del ingreso logró -sobre la base de una megadevaluación que implicó una transferencia descomunal del ingreso a favor del capital<sup>4</sup>- reincorporar al mercado de trabajo a una buena parte de la clase trabajadora y media asalariada que durante los '90 había sido desplazada, constituyéndose, en términos de sujeto social, como los grandes perdedores de ese período. Dicho esto, nombraremos al periodo vigente como de “crecimiento económico con industrialización acotada” y diremos también que consideramos que lo que fundamentalmente cambia del modelo “aperturista” de los '90s al modelo

---

<sup>4</sup> En Enero de 2002, luego de los estallidos sociales de Diciembre de 2001 que culminaron con la renuncia del ex presidente Fernando de la Rúa, el gobierno de Eduardo Duhalde devaluó la moneda, provocando una modificación radical de los precios relativos, favoreciendo la producción de bienes transables y generando una descomunal transferencia de ingresos del trabajo al capital. El incremento del tipo de cambio fue del orden del 250%, lo cual favoreció a los sectores transables de la economía (minería e hidrocarburos, agricultura, industria y turismo) en detrimento de la clase trabajadora y cierto sector del capital, como las empresas de servicios públicos privatizadas. Con el fin de lograr estabilizar la economía, la dirigencia política implementó, entre otras medidas, un tipo de cambio real competitivo que incentivara la producción de bienes para aumentar los saldos exportables y así recomponer la balanza comercial, el congelamiento de las tarifas de los servicios públicos privatizados y la aplicación de retenciones a las exportaciones de productos agropecuarios. Estas medidas combinadas hicieron que la caída del costo salarial fuera superior a la del salario real, lo cual evitó una más profunda retracción al consumo, fomentando la competitividad del sector transable y sentando las bases para el incremento futuro de la producción.

actual es su base social de sustentación, siendo que la clase trabajadora y media asalariada vuelven a la escena política, sindical y económica de la Argentina.

### **Redefinición de la estructura industrial local**

Como dijéramos al inicio, 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 reacomodamientos de la estructura industrial argentina. El comportamiento de dicho sector, incentivado por determinadas políticas macroeconómicas, genera un proceso de reindustrialización (Azpiazu, et. al, 2004; Azpiazu & Schorr, 2010; Basualdo, 2010b; Fernández Bugna & Porta, 2007; Rougier & Schorr, 2012c; Schorr, 2004d) con impacto directo sobre el mercado de trabajo, disminuyendo significativamente los niveles de desempleo durante el período 2003-2008. En esta etapa, y partiendo de un piso muy bajo producto de la crisis, el empleo industrial comienza a recomponerse a un ritmo anual elevado pero decreciente al 6% (Marshall, 2009). Como ya mencionamos, por un lado la megadevaluación producida en 2002 implicó el derrumbe del salario real de los trabajadores. Por el otro, al liberar el tipo de cambio las empresas que habían perdido competitividad frente a la invasión de mercancías importadas, volvieron a reactivar su producción utilizando su capacidad instalada. Esto permitió recomponer los márgenes de ganancias de las empresas, al tiempo que se impulsó la reapertura de paritarias en donde los salarios pudieron volver a recomponerse a los niveles pre crisis. Durante el período en cuestión el elemento central de la política económica es mantener el dólar alto, acompañado de negociaciones salariales, por lo tanto, la distribución progresiva del ingreso busca ser el factor dinámico de crecimiento. Asimismo, la recuperación paulatina del salario no parece haber afectado los márgenes de ganancia producto de que las empresas han tenido la capacidad de absorber los incrementos del salario como resultado del acelerado crecimiento de la producción que se verificó en este período. Este bien puede ser el caso de la industria manufacturera que registró ganancias reducidas en la última fase de la Convertibilidad.

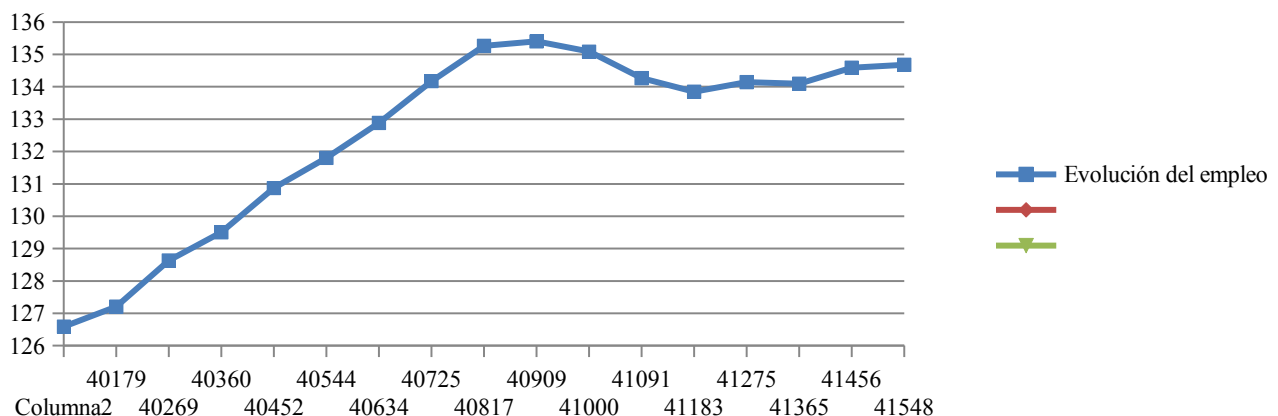
En síntesis este período vio signado por una importante recuperación del mercado de trabajo a partir de un proceso incipiente de industrialización que surge con la crítica salida de la Convertibilidad, gracias a la implementación de un tipo de cambio real, alto y competitivo que permite a determinados sectores de la industria (como es la manufacturera) dar uso a la capacidad instalada y así recomponer el entramado

productivo nacional.No obstante, a partir del 2007/2008 comienzan a perfilarse lo que luego se manifestarán como los límites estructurales del modelo económico basado en el tipo de cambio real, alto y competitivo. Dos elementos parecen haberse conjugado para poner en cuestión la dinámica de crecimiento.Por un lado, se produjo en el año 2007 un importante aumento del precio internacional de las commodities. Al mismo tiempo, en el contexto de una economía nacional fuertemente oligopólica, el consumo interno empezó a ejercer presión sobre los precios domésticos, generando el comienzo de un proceso inflacionario (Cenda, 2010). De todos modos, sería un error adjudicarle a la política económica expansiva la responsabilidad de dicho proceso. Durante ese año los sectores políticos opositores al gobierno planteaban el enfriamiento de la economía, esto es -de manera muy sintética- congelar los salarios y restringir la capacidad de consumo de las clases medias y populares que vieron durante los años previos mejoras en el salario real. Nuestra lectura sobre el achicamiento del poder adquisitivo es diferente. El incremento de los precios de consumo doméstico produjo una gradual apreciación del peso, lo que afectó directamente sobre la política de tipo de cambio alto. En este contexto, sumado a un diseño de política industrial poco proclive a la expansión de empresas medianas y chicas con eje en el mercado interno, la producción industrial comenzó a morigerar su marcha, ya que gran parte de dicho sector no es competitivo a nivel internacional y necesita, en el plano macroeconómico, protección cambiaria para crecer, y en el plano de una política pública, un diseño de política industrial sustitutiva de importaciones. Al mismo tiempo, uno de los pilares sobre los que basó su crecimiento a partir de la megadevaluación fueron los salarios bajos. Esta relación se modificó y el sector productor de bienes dejó de dinamizar la economía impactando notoriamente sobre el mercado de trabajo (Cenda, 2010).El segundo elemento que impactó negativamente sobre nuestra economía fue la crisis desatada durante el 2008 en EE.UU. cuyo impacto sobre los países centrales y periféricos no tardó en aparecer. En nuestro caso se produjo a través del comercio exterior, en tanto descenso de la demanda internacional de dichos productos, sobre todo los manufacturados. Las consecuencias de la crisis internacional también golpearon el esquema macroeconómico. Los más afectados por la crisis del 2008 fueron el rubro de la construcción, los productores de bienes y la industria manufacturera cuyo correlato directo se da sobre el mercado de trabajo, acelerando la caída sobre la formación de nuevos puestos de trabajo.Sin embargo la fuerza con la que algunos sindicatos pudieron enfrentar las consecuencias del freno en el crecimiento industrial y limitar relativamente el impacto del mismo sobre sus salarios es consecuencia del resurgimiento de la conflictividad laboral al interior de las fábricas, lo que ha demostrado la reconfiguración de resistencias colectivas por parte de los trabajadores. Al mismo tiempo la actualización del Salario Mínimo Vital y

Móvil jugó un papel importante, ya que en el segundo trimestre del 2009 se ubicó un 6% por encima del mismo trimestre del año anterior, lo que permitió recuperar la caída del 2007 y 2008 (Cenda, 2010).

El mercado de trabajo registrado del sector privado se recupera a partir del 2009 aunque se observa un detenimiento hacia finales de 2011, donde se percibe una caída relativa del mismo. En realidad esto debe ser entendido como un freno en el nivel de actividad, dicho de otro modo, si bien no avanza el crecimiento en la formación de nuevos puestos de trabajo, tampoco hay destrucción de los mismos. Según se observa en el gráfico N° 3, el nivel de empleo registrado del 4° trimestre de 2013 se encuentra un 6,5% por arriba del observado en el cuarto trimestre de 2009, y es un 49,2% superior a al número de puestos de trabajo formales que había en el mismo trimestre de 2003 (Ministerio de Trabajo).

**Gráfico 3: Evolución trimestral del nivel de empleo registrado en empresas privadas de 10 trabajadores y más. Total de aglomerados relevados. Índice base ago-01=100.**  
**Período IV-09 / IV-13**



### Impactos del ciclo económico en el mercado de trabajo

Si 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, y que a su vez existe -como respuesta a ese perfil económico- una estructura heterogénea de ocupaciones al interior de ese mercado de trabajo, cabría afirmar que el escenario real de los trabajadores cambia según el contexto macroeconómico. Algunas restricciones pueden estar dadas por el exceso de oferta de mano de obra, o dicho de otro modo, la ausencia de una demanda que estaría dada por un alto nivel de actividad, y esta estaría dada, a su vez,

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 informalidad laboral. Según OIT (2011) una de las formas en las que se refleja con mayor claridad la relación entre el ciclo económico y los flujos de entrada y salida es en el trabajo independiente, ya que el mismo puede ser contracíclico o procíclico. En el caso argentino el trabajo independiente es generalmente contracíclico, dado que es una reacción de los trabajadores expulsados del ámbito formal a conseguir un empleo que los mantenga insertos dentro del mercado de trabajo aunque mas no sea con un empleo cuentapropista. Es una actitud defensiva ante el desempleo y la pobreza. El trabajo independiente, especialmente el cuentapropismo, constituyen una parte importante de la informalidad laboral. La evidencia empírica muestra una fuerte relación entre informalidad y empleo independiente (OIT, 2011).

Como trama subyacente se encuentra el grado de desarrollo de un país, ya que el trabajo independiente y el cuentapropismo más específicamente son mayores en países menos desarrollados, dándose de este modo una relación causal.

Nuestra hipótesis de trabajo es que dado el carácter estructural de la informalidad laboral es inevitable que los sujetos, una vez incorporados a la población económicamente activa (PEA), atraviesen experiencias de informalidad laboral en algún momento de sus trayectorias socio-laborales. Esto se puede manifestar -fragmentación del mercado laboral mediante- ya sea porque, en el contexto expansivo del ciclo económico, puedan salir de la desocupación y de ese modo el acceso al trabajo suele ser más probable a través de un trabajo informal o porque -también en un contexto expansivo- como ocupado informal ha logrado alcanzar un puesto de trabajo en el marco de la regulación legal y laboral vigente.

De acuerdo con la OIT (2011) los asalariados formales tienen más posibilidades de transitar hacia el trabajo independiente 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.

La informalidad laboral está tan presente en la organización económica que necesariamente es un tipo de trabajo que los sujetos tendrán que atravesar, de una manera o de otra. Por otro lado si es más probable que un trabajador desempleado encuentre un trabajo independiente antes que un trabajo formal, es porque la demanda de trabajo formal está reducida ante las diferentes posibilidades de empleo informal dentro del mercado de trabajo. Esto puede darse por una sobreoferta, pero también por las características



de las actividades predominantes de los países que por su condición estructural no son capaces de absorber mayor cantidad de mano de obra.

En Argentina los niveles de informalidad laboral se han reducido a lo largo de la década, debido a decisiones macroeconómicas que permitieron la reactivación en establecimientos productivos con mano de obra intensivos y esto redundó en la baja del desempleo. No obstante, también es cierto que los procesos de recomposición en contextos de bajo desarrollo de las fuerzas productivas, habilitan el fenómeno de la tercerización, subcontratación y en la demanda de mayor empleo independiente o hacia pequeños establecimientos. Por otro lado, en contextos de expansión crediticia y/o abaratamiento de los costos de los bienes de capital es posible que aparezcan emprendedores que aprovechen esta oportunidad y se lancen a invertir en un nuevo emprendimiento como dueños. Esto está muy bien en la medida en la que haya protecciones a las mercancías externas. En la medida en que los productos importados sean competitivos en el mercado local, estos establecimientos podrían tender a la quiebra porque son chicos y no compiten a nivel precios con las mercancías importadas. Este es el caso de muchas pymes locales que como dijimos presentan serias dificultades de competitividad no sólo frente a la competencia externa en cuanto a los costos sino también a las empresas grandes locales. Modificar ese juego de relaciones entre las empresas es una tarea que se constituye a partir de la intervención estatal.

### **A modo de conclusión**

Luego de la devaluación de enero del corriente año, las posiciones de quienes intentan abordar la realidad social desde una perspectiva económico-política se han recrudecido. Todos, desde vertientes teóricas divergentes pero asimilables entre sí, se han visto exigidos a dar respuestas acerca de hacia dónde se dirige el kirchnerismo como gobierno del Estado. Cierta reorientación de la política económica actual exige a las Ciencias Sociales a seguir repensando definiciones más concretas sobre los cambios y continuidades del modelo actual en relación al anterior. 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 informal.

Nuestra intención ha sido incorporarnos a los debates en torno a las nuevas formas que asume el mundo del trabajo, nos parece que el mismo ha sido protagonista de conquistas sociales, políticas y sindicales durante la última década. No obstante, las mismas deben entenderse en el contexto de espacios regidos por marcadas relaciones de poder caracterizadas por los términos de la relación capital-trabajo. 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 presente entre un gobierno que se ha caracterizado por llevar adelante medidas de política fiscal y crediticias expansivas pero que al mismo tiempo ha posibilitado el éxito de la cúpula empresariaó elite económica en la acumulación de ingentes fortunas y, aún más importante todavía, ha permitido que dichos sectores se hicieran de un poder de veto difícilmente desarticulable. Para poder comprender más acabadamente dicha paradoja es necesario preguntarse por la relación que existe entre esos grupos concentrados y el aparato del Estado, pero dicha aproximación ha excedido los alcances del presente artículo. Solamente hemos querido presentar un mapa de situación actual haciendo hincapié en la importancia de la fragmentación del mercado de trabajo hoy, reflejada en la informalidad laboral y su fuerte vínculo con los niveles de desarrollo productivo nacional.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abal Medina, Paula, 2013, Sindicalismo y mundo trabajador en la Argentina reciente. En prensa.
- Abal Medina, Paula, Arias, Cora Cecilia., Battistini, Osvaldo, Bussi, Mariana, Crivelli, Karina, Míguez, Pablo, Diana Menéndez, Nicolás, 2009, Senderos bifurcados. Prácticas sindicales en tiempos de precarización laboral, Buenos Aires, Prometeo, Editores.
- Abal Medina, Paula y Diana Menéndez, Nicolás. (comps), 2011, Colectivos resistentes. Procesos de politización de trabajadores en la Argentina reciente, Buenos Aires, Imago Mundi, Editores.
- Arceo, Nicolás, Monsalvo, Ana Paula, Schorr, Martín, Wainer, Andrés, 2008, Empleo y salarios en la Argentina. Una visión de largo plazo, Buenos Aires, Colección Claves para Todos, Capital Intelectual, Editores.
- Azpiazu, Daniel, Basualdo, Eduardo y Khavisse, Miguel, 2004, El Nuevo Poder Económico en la Argentina de los Años 80, Buenos Aires, Siglo XXI, Editores.
- Azpiazu, Daniel y Basualdo, Eduardo, 2009, “Transformaciones estructurales de la economía argentina. Una aproximación a partir del panel de grandes empresas, 1991-2005”, en Nuevo empresariado: el patrón de inversión predominante y su impacto sobre el crecimiento y la distribución, Cap 2, Pág 11-164, Buenos Aires, PNUD Argentina, Editores.
- Azpiazu, Daniel y Schorr, Martin, 2010, Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2001, Buenos Aires, Siglo XXI, Editores.
- Basualdo, Eduardo, 2001, Sistema Político y Modelo de Acumulación en Argentina, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes-Flacso, IDEP, Editores.
- Basualdo, Eduardo, 2010, Estudios de Historia Económica Argentina, Buenos Aires, Siglo XXI, Editores.
- Battistini, Osvaldo, 2004, “El infierno de la clase obrera argentina. Desde un pasado venturoso a un presente sin porvenir”, en Revista Venezolana de Gerencia, abril-junio/vol. 9, nro 026, Universidad del Zulia, Venezuela.
- Borawoy, Michael, 1989, El consentimiento en la producción, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Editores.
- Campione, Julio y Gambina, Daniel, 2002, Los años de Menem: cirugía mayor, Buenos Aires, Centro Cultural de la Cooperación, Editorial Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos.

- Castells, María José, Ferreira, Esteban, Inchauspe, Eugenia, Schorr, Martín (2014), “La industria de bienes de capital en la posconvertibilidad: desempeño comercial externo y (des)aprovechamiento de la masa crítica existente”, en Revista Realidad Económica, N° 281, Buenos Aires.
- Centro de Estudios Nacionales para el Desarrollo Argentino, 2010, La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010, Buenos Aires CARA O CECA, Editores
- Diamand, Marcelo, 1983, "El péndulo argentino ¿Hasta cuándo?". Revista Argentina de Política Económica y Social. . Buenos Aires, Instituto de Política Económica y Social, Editores, ene-abril, ejemplar N° 4, pp. 93-134.
- Diana Menéndez, Nicolás, 2010, “La múltiple dimensión de la precariedad laboral: El caso de la administración pública en Argentina”, en Revista Ciencias Sociales 128-129:119-136, Costa Rica. Disponible en: <http://revistacienciasociales.ucr.ac.cr/wp-content/revistas/128-129/08-DIANA.pdf>
- Durand, Jean-Pierre, 2011, La cadena invisible. Flujo tenso y servidumbre voluntaria, México, Fondo de Cultura Económica, Editores.
- Esponda, María Alejandra, 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.
- Feierstein, Daniel, 2007, El genocidio como práctica social. Entre el nazismo y la experiencia argentina, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, Editores.
- Fernández, Arturo y Senén González, Cecilia (comps), 2010, Estado, instituciones laborales y acción sindical en países del MERCOSUR frente al contexto de la crisis mundial, Buenos Aires, Prometeo, Editores
- Fernández Bugna, Cecilia y Porta, Fernando, 2007, “El crecimiento reciente en la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”, en: Kosakoff, B. (ed.) Crisis, recuperación y nuevos dilemas, pags. 63-107, Santiago de Chile, CEPAL, Editores.
- González, Adrián, 2010g, "Modelos en disputa. Mercado de Trabajo y distribución del ingreso en la Argentina (1990-2010)", en Fraschina, S. y Robba, Alejandro R. (comps), Los dos modelos económicos en disputa, Buenos Aires, Prometeo – Universidad Nacional de Moreno, Editores.
- Marshall, Adriana, 2009, Desempeño y perfil del empleo en la industria argentina (2003-2008). Presentado en: X Jornadas Argentinas de Estudios de Población, AEPA, 4-6 de Noviembre, San Fernando del Valle de Catamarca, Argentina.
- Narodowski, Patricio, 2008, La economía oculta como forma de ajuste en la cadena de valor. El caso de la petroquímica-plásticos. ASET, Nro 35, Buenos Aires. Disponible en: <http://www.aset.org.ar/docs/Narodowski%2035.pdf>
- Neffa, Julio y Boyer, Robert (comp), 2004, La economía argentina y su crisis (1976-2001): visiones institucionalistas y regulacionistas, Buenos Aires, Miño y Davila, Editores
- OIT, 2011, Trabajadores independientes, mercado laboral e informalidad en Argentina, Bertranou, Fabio y Maurizio, Roxana, Editores.

- Palomino, Héctor y Dalle, Pablo, 2012, “El impacto de los cambios ocupacionales en la estructura social de la Argentina: 2003-2011”, En: Revista de Trabajo-Nueva Época, Año 8, Nro. 10, Pp. 205-227, Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.
- Palomino, Héctor y Trajtemberg, David, 2012b, “Negociación colectiva y recuperación económica en Argentina”, En: Macroeconomía, empleo e ingresos. Debates y políticas en Argentina frente a la crisis internacional 2008-2009, capítulo 7, págs. 261-285. Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social y Organización Internacional del Trabajo. Disponible en: [http://www.adapt.it/boletinespanol/fadocs/oit\\_macroeconomia\\_2012.pdf#page=261](http://www.adapt.it/boletinespanol/fadocs/oit_macroeconomia_2012.pdf#page=261)
- Portes, Alejandro y Benton, Lauren, 1989, “Desarrollo industria y absorción laboral: una reinterpretación”, En: Revista Estudios Sociológicos V:13, México.
- Rougier, Marcelo y Schorr, Martín, 2012, La industria en los cuatro peronismos. Estrategias políticas y resultados. Buenos Aires, Colección Claves para Todos, Capital Intelectual, Editores.
- Santarcángelo, Juan y Schorr, Martín, 1999, Desempleo y precariedad laboral en Argentina durante la década del noventa. Buenos Aires, Estudios del trabajo n° 20, ASET-FLACSO, Editores.
- Schorr, Martín, 2004, Industria y Nación, Buenos Aires, Edhasa, Editores.
- Schorr, Martín (coord), 2013, Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política, Buenos Aires, Miño y Dávila, Editores.
- Schvarzer, Jorge, 2004, Implantación de un modelo económico. La experiencia argentina entre 1975-2000, Buenos Aires, AZ, Editores.
- Senén González, Cecilia y Medwid Bárbara, 2007, “Resurgimiento del conflicto laboral en la Argentina posdevaluación: un estudio en el sector aceitero”. En: Revista Argumentos, Año 20, Nro. 54, Pp. 81-101, México D.F, UAM-X, Editores.
- Senén González, C.; Trajtemberg, David y Medwid, Bárbara, 2009, “La negociación colectiva en la Argentina 1991-2007”. En: Senén González, C.; Schettini P. (Comps.): Trabajo y relaciones laborales en Argentina: sector formal e informal. Pp. 117-139, Buenos Aires, Prometeo-UNLaM, Editores
- Torrado, Susana, 2001, El costo social del ajuste (Argentina 1976-2002), Tomo I, Buenos Aires, Edhasa, Editores