



Los cambios en la composición de la informalidad laboral durante “la década agotada” (2008-2018)

Las novedades introducidas por el gobierno de Cambiemos

Base Estadística:

Samantha Horwitz
Javier Rameri
Ignacio López Mieres

Claudio Lozano – Ana Rameri – Sonia Balza

Noviembre 2019

1. Introducción

El presente documento está centrado en asociar los efectos del cambio en el proceso económico sobre el mercado de trabajo, que experimentó la Argentina a partir del 2008, haciendo foco en cuestiones de precariedad e informalidad laboral, como así también su composición.

La década considerada corresponde a un período que inicia aproximadamente en el año 2008 y hasta el momento continúa desplegándose. Consideraremos en esta oportunidad para favorecer el abordaje metodológico como cierre provisorio el último año con información disponible, el 2018. Conceptualmente entendemos a este período como un tiempo de transición que condensa el cierre y agotamiento de la fase expansiva del ciclo conocido como neodesarrollista y el comienzo, de lo que hasta el momento parece ser, el retorno de una fase económica de mayor desregulación en la política estatal a partir de fines del 2015 y comienzos del 2016. El carácter actual y reciente de los cambios introducidos por el gobierno de turno, si bien promovieron algunas rupturas respecto a la gestión política anterior¹, exige también tomar cierta cautela con relación a la evaluación sobre cambios estructurales. Especialmente considerando que los rasgos relevantes que caracterizan el ordenamiento social y económico argentino es consecuencia de un largo proceso que lleva cinco décadas consolidando una estructura económica signada por una inserción internacional de carácter extractiva gestionada por un reducido número de actores, un sector público con una debilitada función reguladora y la extensión de la precariedad en el uso de la fuerza laboral. En pocos términos, la vigencia de una matriz distributiva profundamente desigual.

Según destaca Gago (2013), la insurgencia popular durante la salida del régimen convertible, durante los años 2001 y 2002, en rechazo a las políticas de apertura, desregulación y ajuste de las décadas anteriores puso de manifiesto la crisis de legitimidad del neoliberalismo como política estatal-institucional. La fase que continuó fue conceptualizada, desde esta perspectiva, como mutaciones y giros de sentido de los gobiernos de la región que alojaron los cuestionamientos manteniendo las premisas fundamentales neoliberales tanto “desde abajo” como “desde arriba”. El “desde arriba” que destaca Gago (2013) consiste en la “renovación de la forma extractiva-desposesiva en un momento de soberanía financierizada y como racionalidad por abajo que negocia beneficios en ese contexto de desposesión, en una dinámica contractual que mixtura formas de servidumbre y de conflictividad” (p. 11). De esta manera, el paisaje neoliberal se modificó “de la miseria, la escasez y la desocupación de principios de siglo a unas ciertas formas de abundancia que se encuentran con nuevas formas de vivir el consumo, el trabajo, la empresariedad, la organización territorial y el dinero” (p. 12). En consecuencia, aseverar cambios radicales, rupturas, o incluso continuidades en las etapas económicas, se enfrenta a una limitación fundamental que se deriva de la inconmensurable capacidad del neoliberalismo de inmanentizar, metabolizar, capturar y explotar las capas de criticidad que lo enfrentan.

¹Las discontinuidades más relevantes se ubican principalmente en el plano fiscal y monetario como la eliminación de los controles cambiarios, la quita de retenciones, la reducción de subsidios al sector energético, entre otros. 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, la estrategia del gobierno luego del 2015 se orientó al crédito externo (la deuda pública aumentó a razón de U\$S 35.000 millones por año), 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.

La “década agotada”, entonces, representa tan sólo un recorte temporal que busca distinguir la capacidad del proceso económico de traducirse en rendimientos sociales, principalmente en materia de empleo, ingresos y garantías sociales, sin detenerse en los cambios en los dispositivos de regulación y gestión del Estado. De todos modos, en el presente documento realizaremos un corte descriptivo para analizar el impacto que ambas gestiones, el kirchnerismo y el macrismo, han tenido sobre el período considerado.

La década agotada, como *impasse* que parece prolongarse hasta el momento, es entonces lo que continuó luego de la fase de crecimiento económico acelerado iniciado a en la etapa posterior a la crisis de 2001 signada por tasas de crecimiento del producto extraordinarias, de entre el 8% y 9%, y la reactivación de la producción industrial que permitió la recomposición de un cuadro social que se presentaba devastado luego de la salida del régimen convertible. Entre los quiebres más salientes de los años “dorados” del régimen posconvertible se destaca el desplazamiento de una lógica de acumulación marcadamente financiera hacia una jerarquización de los sectores productores de bienes y servicios que, de manera articulada, marcó un punto de ruptura en el mercado laboral.

Luego de una década de sistemática caída del trabajo asalariado registrado, la rápida mejora en el empleo concentrada en el bienio 2003-2004 estuvo asociada a un importante salto en la tasa de informalidad asalariada. Sin embargo, durante el período subsiguiente -a partir de aproximadamente el 2005-el proceso de recuperación del empleo adquirió un ritmo menor aunque fuertemente asociado a la formalización de las relaciones salariales que se extendió hasta el año 2009 cuando el indicador de informalidad laboral se mantuvo prácticamente al mismo nivel, incluso con algunos aumentos, en el marco de un estancamiento en la generación de empleo.

Este punto de inflexión, que es posible aprehender a partir de la trayectoria de la informalidad, devela dos limitaciones de importancia: por un lado, que se ingresó a una fase de escaso virtuosismo en los rendimientos sociales del crecimiento económico y por el otro, que este límite implica un piso histórico más elevado de la informalidad laboral (en efecto, mientras la tasa de asalariados no registrado promedio de la década del '90 fue del 32,6%, el período posconvertible del 2003 hasta la actualidad supera el 38% en promedio). Esta histéresis informal en el uso de la fuerza laboral que atraviesa incluso dispositivos de gestión macroeconómicas disímiles, conduce a reconceptualizar a la misma, ya no como desviaciones o errores, sino como un fenómeno estructural, un locus de control externo a los comportamiento individuales, articulado íntimamente con la matriz productiva y distributiva vigente.

Una comprensión de este tipo, de carácter estructural, resulta entonces relevante, e incluso poco frecuente en la visión dominante que atraviesa la secuencia las políticas públicas destinadas a resolverlo durante las últimas décadas². Sin embargo, parte del esfuerzo por establecer una definición –tarea, por definición, siempre incompleta- no sólo debe considerar la funcionalidad del fenómeno al interior de una estructura sino también lo que podríamos denominar su núcleo conceptual más primario de identificación, que por más paradójico que pueda resultar, se presenta como una multiplicidad abierta que deviene en desvalorización laboral, de desjerarquización del trabajo, cuyo dinamismo radica en la versatilidad de asumir una pluralidad de formas y readaptaciones en distintos contextos sociales, económicos y

²Desatacamos como principales medidas las siguientes: Reducción de las Contribuciones Patronales desde 1993-2001 (reducción aprox. 50%), Reducción de las Contribuciones Patronales en el primero y segundo año para trabajadores adicionales (Leyes Nros. 26.476 y 26.940), Reducción del 50% de las Contribuciones Patronales para microempleadores (hasta 5 trabajadores). Ley N° 26.940 y la Ley N° 27.430 de Reforma Tributaria.

también simbólicos. Es decir, la estrategia dominante para la degradación del vínculo laboral en contra de la posición del trabajador (como figura general) está múltiplemente determinada por un conjunto de elementos como las condiciones económicas (más o menos favorables) y regulatorias (más rígidas o más laxas) de un período histórico determinado, así como también los cambios, mutaciones o reforzamientos del sentido sobre la legitimidad de las condiciones laborales precarias³.

Por consiguiente, buscaremos aportar en el campo de la indagación sobre las mutaciones experimentadas en la pluralidad de formas de trabajo y producción que admite la pragmática popular anudada con las novedosas formas de explotación de la fuerza de trabajo, desde un aspecto principalmente metodológico y de recopilación de evidencia empírica con las fuentes de información disponible. Asociada a esta tarea principal, la búsqueda de la reactualización conceptual de ciertas definiciones vinculadas es también parte del ejercicio que nos proponemos.

De esta manera, partiendo de la dominancia histórica que asume el uso precario de la fuerza laboral, nos preguntamos sobre sus formas concretas durante una fase de agotamiento económico, como la del período 2008-2018, captadas a partir de una propuesta metodológica en función de las categorías incluidas en la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC.

Este trabajo presenta entonces un objetivo doble. El primero de ellos, traspasar los límites del análisis de la trayectoria simple del indicador de informalidad laboral, en su sentido más restringido pero más difundido de *asalariados sin descuento jubilatorio*, con el objeto de ampliar la perspectiva de éste para abordar el fenómeno de la precariedad laboral en el empleo en general y sus posibles formas de manifestación. Necesariamente, lo anterior conduce a superar la visión que asocia informalidad laboral sólo a las maniobras ilegales de evasión, desplegadas por los empleadores, de la legislación laboral y cargas sociales de las relaciones salariales. El segundo, problematizar la conceptualización que goza de mayor consenso sobre la noción de sector informal, que concibe a los trabajadores autoempleados de baja productividad como resultado de mano de obra excedente escindida de las estrategias de explotación capitalista.

Por otra parte, se asume que abordar la cuestión de la relación capital-trabajo implica, de manera simultánea, abrir el debate sobre las condiciones de producción y de reproducción del vigente modelo de acumulación como etapa histórica particular del capitalismo. En este sentido, las definiciones alcanzadas de conceptos como *informalidad* y *precariedad laboral*, así como la distinción entre ellas, tienen origen en las características de las relaciones sociales de producción establecidas.

De este modo, expulsión de mano de obra y uso precario de la fuerza de trabajo, hace décadas que son fenómenos dominantes del actual funcionamiento económico que han ganado centralidad una vez disuelta la tensa alianza entre capital y trabajo de los años de industrialización trunca en la Argentina (Fajnzylber, 1983; Nochteff, 1994). A nivel mundial, esta fase histórica capitalista, reconoce su surgimiento en la salida de la crisis del petróleo

³Es ostensible que la locución en la escena pública en torno al esquema de relaciones ultraflexibilizadas que plantea el modelo de negocios de las empresas de plataformas, está circunscripta al carácter legal o no, en términos jurídicos, de las empresas que operan en el país, en la adaptabilidad a los marcos regulatorios de un sector de actividad de márgenes borrosos, entre otros aspectos (sólo abordado por los debates y la circulación de revistas que forman parte del movimiento contracultural y los reclamos de los propios trabajadores que padecen la sobreexplotación laboral). Desplazada aparece, hasta el momento, la preocupación por elucidar el carácter de la relación de trabajo encubierta que allí se establece.

(1973) a partir de la reorganización del proceso de acumulación y valorización de capital sobre bases distintas a la producción industrial y asociado a ello, el desmantelamiento de los Estados de Bienestar y el consenso socialdemócrata de la época. En pocos términos, la creciente autonomía del capital financiero respecto al plano productivo, la mayor relevancia que adquirió la economía de los servicios y la velocidad asumida por el cambio tecnológico son los rasgos salientes de una actualidad que produce una vinculación cada vez más flexible respecto a la fuerza laboral, con su correlato en los procesos de tercerización y más concretamente, subcontratación (Del Bono y Quaranta, 2010).

No obstante las transformaciones operadas, los criterios de gestión capitalista que organiza la cantidad de fuerza de trabajo empleada desde la gran industria hasta hoy, siguen siendo los principios de rentabilidad, eficiencia y productividad que conducen de manera sistemática a la reducción de trabajo vivo por unidad de producto. Más aún, este dispositivo de crisis que conduce a la sistemática depresión de la demanda, expulsión de mano de obra y el deterioro de la calificación de la fuerza de trabajo adquiere una velocidad inusitada en la vigente fase tecnológica. En este orden, por lo tanto, sólo los ciclos de crecimiento económico a tasas elevadas son los que permiten cierta recomposición social.

Lo anterior no excluye la incorporación de otra perspectiva enraizada en las particularidades de las economías latinoamericanas que permite un tipo abordaje sobredeterminado y múltiple que mixtura generalidades de la economía mundial y sus formas de manifestación local. Nos referimos a la conocida lectura realizada por los marginalistas desde finales de los '50 hasta la escuela cepalina, sobre el carácter heterogéneo de las estructuras económicas de los países de nuestra región que configura un desarrollo desigual en términos de económicos y que se proyecta en una importante fragmentación sobre el mercado laboral.

Aquí radica entonces, el sustrato conceptual que luego incorporaría la OIT en sus manuales (a través de la línea de trabajo de la PREALC) para definir la existencia de un **sector informal** en la economía. Éste, en pocas palabras, es comprendido como el resultado los desajustes en el mercado laboral y la existencia estructural de un excedente de mano de obra que toma, o la forma de desempleo, o la forma de inserciones de subsistencia desligadas de las condiciones de producción de las empresas que lideran la economía moderna. De allí la alusión a lo *informal* que atento al significado de *ausencia de reglas*, aún sin vincularlo con lo ilegal, busca nombrar todo aquello (empresas y fuerza de trabajo) que se desenvuelve por fuera de las “reglas” que delimitan los senderos de desarrollo económico. Sin lugar a dudas, desde esta perspectiva, el efecto de la exclusión de todo proceso de modernización es la condición de fragilidad y vulnerabilidad socio laboral retroalimentada⁴.

Si bien el mundo de lo informal nunca permaneció completamente escindido, hay una característica singular de esta fase histórica del capitalismo actual, que consiste en la capacidad de esa economía moderna, encarnada en las grandes empresas competitivas, de reapropiarse

⁴ Es materia de otra discusión, que por limitaciones objetivas preferimos no dar en esta ocasión, sin embargo, en pocas palabras nos interesa señalar que en este campo heterogéneo de la informalidad se tejen también otros saberes, otras subjetividades y otros criterios de gestión de la producción muchas veces vinculados con principios solidarios, asociativos, colaborativos y de autonomía. Consecuentemente no sólo adquiere ribetes de residuo, sino que, los modos de hacer informales alojan una potente contracultura y una capa de criticidad, en términos de gobernabilidad capitalista, al consolidarse de manera permanente una práctica cotidiana que pone en cuestión los términos de producción hegemónica. Un espacio de génesis sistémica y como tal involuntario, para quienes participan del mismo, confinado a la vulnerabilidad mayoritariamente, pero capaz de alojar aquel *setentista* deseo de fuga de la coerción disciplinante de la fábrica.

cada vez mejor de parte de ese sector informal, incorporando sus reglas de autonomía, pero adaptándolas -o tergiversándolas- en virtud de transferir los riesgos de los emprendimientos productivos hacia los trabajadores y maximizar la tasa de ganancia. La extensión de la subcontratación y especialmente el fenómeno cada vez más frecuente de deslocalización de mano de obra facilitada por el avance de la economía de plataformas, son claros ejemplos de lo anterior.

Por lo tanto, parte de esas categorías de autoempleo informales pasan a formar parte de un esquema de uso flexible de fuerza de trabajo revistiendo a la relación de trabajo de una artificiosa autonomía que disimula una refinada dependencia económica. Esto es, lo que en el presente documento denominamos **Sector Precario o Sector Informal Subcontratado**, es decir, aquellos trabajadores llamados independientes que pertenecen al sector informal que devienen en uso precario de fuerza laboral, y que, en efecto, se encuentran vulnerados en sus derechos sociales y laborales, no tienen las mismas urgencias que los trabajadores asalariados, ni mucho menos la identidad propia de lo que supo ser en Argentina, el movimiento obrero organizado.

Por último, el **empleo precario** es entendido aquí, en línea con el desarrollo de la noción de *inserción laboral endeble* que tuvo lugar entre las décadas del '80 y '90 vinculadas a la pérdida de atributos de los puestos asalariados de las garantías laborales y sociales. El fenómeno de la inestabilidad laboral de las relaciones salariales junto con la elusión por parte de los empleadores de las registraciones correspondientes a los sistemas tributarios y de seguridad social, conforman una franja de trabajadores en relación de dependencia que *carecen* (como bien alude la noción de precariedad) de los atributos del empleo típico. La singularidad de esta forma de contratación precarizada es el vaciamiento de los contenidos reivindicativos de la tradicional relación de trabajo al interior del sector formal y moderno de la economía. El origen de este fenómeno en el mercado laboral, sin lugar a dudas, está estrechamente ligado a la estrategia expresa de minimizar el costo laboral y maximizar ganancia.

Resultan evidentes, por lo tanto, los vasos comunicantes entre lo que dispusimos como **Empleo Precario y Sector Precario**: mientras el primero es la forma de manifestación más expresa de sobreexplotación laboral que incluye maniobras fraudulentas e ilegales de contratación de fuerza de trabajo (mayormente practicada por las empresas de menor tamaño), la segunda es la sobreexplotación laboral del nuevo siglo, sofisticada, refinada, menos ilegal pero tanto o más ilegítima ya que bajo el velo de la independencia del trabajador, todo su tiempo de vida se convierte en tiempo de trabajo (esta modalidad, posiblemente, es más usufructuada por las grandes firmas).

2. El carácter estructural del empleo informal

La hipótesis aquí planteada supone que la configuración que adquiere el mercado laboral, y consecuentemente las características que asumen el uso de la fuerza de trabajo, corresponde a un modo histórico de apropiación del excedente económico. Los distintos modos de regulación que se inscriben a la economía capitalista quedan expresados, desde una perspectiva Regulacionista, en formas institucionales que reproducen regularidades económicas y delimitan una matriz de relaciones definida por un tipo de relación salarial, una forma particular de competencia, un tipo de intervención del Estado y una determinada adhesión al régimen internacional (Boyer, 1989).

Según Torrado (2010) los regímenes sociales de acumulación constituyen una matriz de configuración cambiante en cuyo interior se van enlazando diferentes estrategias específicas que inciden coherentemente en el proceso de acumulación de capital, entre ellos, el tipo de relación de trabajo. Siguiendo esta línea, se empleará aquí el concepto de Matriz Distributiva como principal abordaje de la informalidad laboral. La misma se define como el modo social bajo el cual se organiza el proceso económico, es decir, las reglas de carácter social bajo las cuales se organiza el proceso productivo (IDEF-CTA, 2002). En términos concretos, la misma se compone de un conjunto de relaciones sociales determinadas por: la propiedad de los medios de producción, la distribución del ingreso, el tipo de intervención de Estado y la relación de la economía nacional con el mundo. La forma que asume el capitalismo en cada etapa histórica está, por lo tanto, determinada por el conjunto de estas relaciones que se configuran como condiciones de apropiación del excedente en tanto suponen un modo de explotación de la fuerza laboral. De esta manera, el patrón de acumulación actual es el resultado de un proceso de transformación que comienza con la última dictadura militar (1976-1983) y lleva más de cuarenta años, trastocando por completo, el contenido de estas relaciones sociales fundamentales.

En primer lugar, la forma que asumen los mercados o bien, la distribución de la propiedad de los medios de producción ha experimentado un acelerado proceso de concentración económica y transnacionalización que terminó por desplazar la relevancia económica y política que disponía el segmento medio de empresarios hasta mediados de los '70. Es decir, actualmente son unos pocos actores quienes controlan la base productiva del país y su lógica de funcionamiento trasciende las fronteras locales. En cambio, en la Argentina previa de base industrial, si bien existían empresas que detentaban poder de mercado todavía había espacio para una extendida franja media de propietarios que, en alianza con la clase trabajadora, además tenía injerencia en la vida política del país. Como resultado de esta nueva configuración de mercado, la distribución del ingreso -que para el año '74 había alcanzado un balance relativamente equitativo entre capital y trabajo denominado *fifty-fifty*- la participación de los trabajadores asalariados en el ingreso sufrió una considerable pérdida, pasando del 47% en 1975 al 22% en 1982 (Basualdo, 2013). Este deterioro operó de la mano de una creciente diferenciación y desigualdad al interior de la clase trabajadora. El Estado, por su parte, fue de a poco abandonando las funciones reguladoras y las instituciones de intervención directa sobre el campo de la economía, para asumir un papel netamente administrador o más precisamente, de subordinación a la lógica de acumulación de los grandes capitales. Respecto al vínculo con la economía internacional, el tránsito de las últimas décadas indica un decidido proceso de apertura ya sea por la vía de una entrada indiscriminada de productos del exterior, el ingreso de inversión extranjera directa y de capitales financieros especulativos, la explosión de los niveles de endeudamiento del sector público y los procesos crecientes de transnacionalización de la burguesía nacional (Lozano, 2009).

En síntesis, el resultado fue el paso de una Argentina con base industrial orientada al mercado interno a un modelo de desregulación que, hasta el momento, parece expresarse en dos fases históricas con ciertas particularidades que las diferencian: por un lado, desde 1976 al 2001 dominó un esquema de apertura con eje en la valorización financiera, el endeudamiento y la fuga de capitales; y por otro lado, desde el 2002 en adelante, si bien se retoma una orientación productiva, la misma se realiza sobre una lógica rentista asentada en un modelo extractivo de recursos naturales orientado a la exportación de tasas de rentabilidad extraordinarias prácticamente sin necesidad de inversión productiva (Gaggero et. al., 2014).

Es decir, que el rasgo que se ha ido instalando en cada una de las cuatro relaciones fundamentales es la desigualdad y ésta, como modo de organización de lo social no admite más como relación laboral dominante el modelo salarial de la Argentina industrial. Actualmente, la flexibilización en el uso de la fuerza laboral, la tercerización, la subcontratación y la degradación de la condición asalariada son atributos que sintonizan con las formas sociales sobre la que se organiza el actual modo de valorización de capital.

3. Breve genealogía sobre el concepto de Informalidad Laboral

La acepción conceptual contemporánea de mayor circulación y aprehensión acerca de la informalidad laboral paradójicamente no es la que lleva más años de despliegue, por el contrario, resulta ser relativamente nueva ya que comienza a tener lugar desde los años '80, asociada al proceso desregulatorio de las relaciones salariales. Sin embargo, el origen del concepto se sitúa en un conjunto de debates instalados en la Argentina entre las décadas del '50 y '60, los cuales se centraron férreamente sobre las características socioeconómicas típicas de los países latinoamericanos otorgándole a la discusión una impronta regional (Pok, 2001).

3.1 *Teorías de la segmentación productiva*

El concepto de sector informal es una noción epocal que puso interés en la comprensión de un contexto social en plena transformación a comienzos de la década del '40 que, en el marco del acelerado crecimiento demográfico en las grandes urbes producto de migraciones rurales-urbanas (Davis, 1969), ocasionaba excedentes de fuerza laboral no absorbidos por el sector moderno de la economía. Estas indagaciones, en el ámbito latinoamericano, se enlazaron rápidamente con los estudios sobre las brechas de desarrollo que daban cuenta del surgimiento de un capitalismo desigual, heterogéneo, dependiente en economías de industrialización tardía que repercutían desfavorablemente en la configuración de sus mercados de trabajo. De esta manera, en la búsqueda de interpretaciones para aprehender el fenómeno creciente de desempleo y subempleo crónico urbano, confluyeron un conjunto de corrientes teóricas que buscaron identificar y brindar definiciones. Las primeras respuestas vinieron por el lado de las teorías de la segmentación. Para Lewis (1979) y Harris y Todaro (1970) que adhieren a la visión de crecimiento de Rostow, el carácter dual del mercado laboral daba lugar a dos grandes segmentaciones, un sector moderno (urbano industrializado) en el cual se experimenta cierto racionamiento y barreras a la entrada y otro sector tradicional, residual, de subsistencia y baja productividad que se configuraba como reservorio de mano de obra que podía absorber el primero (Bertranou y Casanova, 2015). Esta configuración del mercado de trabajo que más adelante será atendida con el nombre de sector informal urbano (SIU) empieza, a partir de aquí, a vincularse con las inserciones de subsistencia y marginales de los migrantes del sector tradicional. La premisa, que se desprende en estos primeros trabajos y que será discutida posteriormente, consistía en suponer que el desarrollo económico entendido como la mayor inversión en capital por parte del sector moderno, reduciría finalmente la dimensión del sector informal (Giosa Zuazua, et.al., 2017).

Para la tradición marxista en su versión dependentista expresada a través de Nun, Marín y Murmis (1968) y Quijano (1970), la existencia del fenómeno de la marginalidad en la fuerza de trabajo se atribuye justamente a la tendencia del proceso de acumulación capitalista de conformación de una población excedente⁵. Inspirados en la obra de Marx⁶ pero asumiendo también una perspectiva crítica sobre la misma, Nun (1969) acuñó la noción de “masa marginal” para referirse a una superpoblación relativa que adquiere diferentes formas específicas de explotación y, por lo tanto, relaciones funcionales con el sistema moderno según la fase de desarrollo capitalista. De esta manera, en las primeras etapas del capitalismo competitivo adquiriría relevancia la función de “ejército industrial de reserva” (con las

⁵Entre los pensadores que atendían a la cuestión de la marginalidad durante los años '60 también se encontraban los marginalistas que se centraban en las características individuales de la población marginal (DESAL de Chile).

⁶En la obra de Marx ya aparecía la noción de población excedente o superpoblación relativa: Capítulo XXIII, Tomo I, de El Capital- se afirma que “la acumulación capitalista produce de manera constante, antes bien, y precisamente en proporción a su energía y a su volumen, una población obrera relativamente excedentaria, esto es, excesiva para las necesidades medias de valorización del capital y, por tanto, superflua” (Marx, 2008: 783).

tradicionales características de reservorio de mano de obra, depresión salarial, etc.) mientras que, en las sociedades contemporáneas, que transitan la fase monopolista, de mercados oligopólicos y dinamismo tecnológico, la “masa marginal” se presenta como población excedente de baja o nula integración y hasta innecesaria para el sector hegemónico de la producción (Nun, 1969). En concreto la idea de marginalidad se vincula con la existencia de un “ejército de reserva excedente” que supera los requerimientos de reserva laboral pensadas por Marx, que en el caso de las economías periféricas carece de función en la acumulación económica (Nun et. al., 1968).

Simultáneamente a nivel internacional se destaca el trabajo realizado por el antropólogo Keith Hart (1970) que abordó la misma problemática a partir del estudio de la fuerza de trabajo africana en Ghana resaltando la existencia de trabajadores informales y pobres, de ingresos insuficientes y baja productividad que se situaban al margen del aparato productivo pero cuya producción resultaba socialmente necesaria. Aquel sector informal, contrariamente a lo señalado por Lewis, persistía e incluso se ampliaba. De esta manera el uso del término “sector informal urbano” se generalizó en la OIT a partir de las investigaciones que el organismo internacional llevó a cabo en Misión para el Empleo en Kenia durante 1972 y luego extendió para el análisis de los mercados laborales latinoamericanos.

Desde aquel entonces se experimentó un profuso debate acerca de la naturaleza del sector informal. Una de las visiones más importantes, la estructuralista latinoamericana expresada en la CEPAL, sostenía que el carácter heterogéneo de las estructuras económicas subdesarrolladas como las que dominan la región determina que la dinámica de acumulación del capital del sector moderno resulte insuficiente para absorber la mano de obra excedente (Pinto, 1970). El sector informal, en este sentido, es el correlato de los bajos niveles de inversión de estructuras económicas monopolizadas por el capital extranjero que transfiere parte del excedente económico a los países del centro, incluyendo el efecto por el deterioro de los términos de intercambio.

En la visión estructuralista, por lo tanto, comienza acuñarse la visión de Heterogeneidad Estructural como eje analítico de comprensión de los fenómenos sociales y económicos de las economías en desarrollo visualizando a estas ocupaciones como refugio o empleo autogenerados resultantes de las dinámicas económicas periféricas (Mezzera, 1986, Monza, 2000) que describen un proceso de modernización acotado y de escasa irradiación al conjunto del tejido productivo.

De esta manera, el debate logra instalarse en el marco de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) espacio que sirve de plataforma para el despliegue de diversos debates teóricos entorno al sector informal urbano (SIU). Es precisamente la división del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC-OIT) creado en 1971, bajo la dirección de Víctor Tokman y Paulo Souza, que condensa un conjunto de debates, reflexiones e investigaciones empíricas desarrolladas por este nutrido y heterogéneo grupo de analistas que aportaron en varias dimensiones de análisis conceptuales pero especialmente operativo-metodológicas. Los trabajos debatidos de carácter mayormente estructuralistas pudieron despegarse así de la primitiva visión dualista de la OIT (Giosa Zuazua, 2005). De esta manera, entre los consensos alcanzados sobre la naturaleza del SIU se puso énfasis en el tipo de crecimiento industrial comandado por grandes empresas filiales extranjeras con paquetes tecnológicos importados economizadores de mano de obra que promovían aún más a la fragmentación del empleo y profundizaban la heterogeneidad estructural. Sin embargo, lo novedoso del PREALC fue el esfuerzo por la definición metodológica a partir de las características diferenciales que asumen las relaciones sociales de producción de estas

unidades económicas informales y su vinculación con el aparato productivo. Mientras el sector moderno se organiza en función de maximizar la tasa de ganancias, en el sector informal urbano (SIU) se busca maximizar el ingreso total familiar y asegurar la subsistencia, es decir, que se experimenta un solapamiento entre la racionalidad económica de la unidad productiva y la doméstica. Respecto a los avances en materia operativa, la caracterización más difundida del SIU se encuentra en la “Memoria del Director General” de la reunión de 1991 de la Conferencia Internacional del Trabajo y se definía al sector informal como “las muy pequeñas unidades de producción y distribución de bienes y servicios, situadas en las zonas urbanas de los países en desarrollo; dichas unidades pertenecen casi siempre a productores independientes y trabajadores independientes que a veces emplean a miembros de la familia o a algunos asalariados o aprendices. Estas unidades disponen de muy poco o de ningún capital; utilizan técnicas rudimentarias y mano de obra escasamente calificada, por lo que su productividad es reducida; quienes trabajan en ellas suelen obtener ingresos muy bajos e irregulares, y su empleo es sumamente inestable” (OIT, 1991: 4).

Finalmente la definición consensuada más difundida fue sintetizada por PREALC como las unidades productivas de pequeña escala en el medio urbano, de reducida cantidad de capital por trabajador, de organización rudimentaria, baja productividad, escasa capacidad de acumulación y bajo nivel tecnológico, limitada división social del trabajo y predominio de actividades unipersonales que generalmente involucran relaciones de trabajo familiares y presentan un escaso desarrollo de relaciones salariales (citar módulo).

Cabe destacar que para el PREALC la vinculación entre el SIU y el aparato moderno de la economía consistía principalmente en relaciones de consumo y circulación de bienes y servicios, de migración de empleo o de carácter comercial descartando la importancia de los vínculos productivos entre ambos sectores. Concretamente Mezzera (1993) destacaba desde la OIT “dejando de lado la maquila y otras formas de explotación disfrazadas de la mano de obra, son relativamente escasas las experiencias exitosas de subcontratación entre microempresas informales y empresas del sector moderno”.

Hacia los años `80, aparece otra perspectiva, desde una visión neo-marxista que se diferencia de la línea PREALC ya que asocia la informalidad laboral a los efectos de la reconfiguración del sistema capitalista a nivel mundial y no solamente a fenómenos propios de la periferia. Es decir, se trata de una vinculación necesaria entre capital y trabajo, acorde con la reestructuración del modo de producción capitalista a escala mundial (Portes, 1995). La existencia del SIU, en este caso, no estaría desligada de la maximización de plusvalor del aparato productivo moderno, Especialmente Portes (1995) vincula la informalidad del sector con las estrategias de las grandes empresas de descentralización de sus cadenas de producción, que abrieron paso a la flexibilización de las contrataciones a través de la apertura masiva de relaciones de subcontratación y tercerización. Desde esta perspectiva el origen de este tipo de sector informal está directamente vinculado con la lógica de ganancia capitalista.

Finalmente también comienza a tomar relevancia una tercera visión sobre el fenómeno, que podría denominarse legalista, asocia la informalidad laboral con las actividades que se desarrollan por fuera del marco regulatorio cuya naturaleza responde a la excesiva intervención del estado en la economía. Para esta visión arraigada en el ideario del liberalismo económico, el desempeño de los trabajadores y de las empresas en la informalidad es una elección en función de un análisis de costo-beneficio sobre la formalidad (Bertranou y Casanova, 2015). De Soto (1987) ve al sector informal como aquellos empresarios que se ven limitados a alcanzar el pleno desarrollo de sus actividades económicas debido a las trabas que imponen las regulaciones estatales.

La primera definición a nivel internacional sobre sector informal quedó cristalizada así en la resolución de 1993, la 15a Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo adoptó una definición internacional del sector informal que se incluyó posteriormente en el Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas (Naciones Unidas et al., 1993). Dicha resolución describe al sector informal “El sector informal puede describirse en términos generales como un conjunto de unidades dedicadas a la producción de bienes o la prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos para las personas que participan en esa actividad. Estas unidades funcionan típicamente en pequeña escala, con una organización rudimentaria, en la que hay muy poca o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción. Las relaciones de empleo – en los casos en que existan – se basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales. ”. Bajo esta perspectiva la unidad de económica queda superpuesta a la unidad doméstica y, por lo tanto, a sus estrategias de subsistencia cuya figura laboral más adecuada estaría dada por el cuentapropismo y a la incorporación de trabajadores familiares (Pok y Lorenzetti, 2007).

Sin embargo, rápidamente esta perspectiva quedó exigua para dar cuenta de las transformaciones que en el plano de las relaciones laborales ocurrían a escala planetaria a partir de la irrupción de formas precarias de trabajo hacia el interior de lo que se denominaba sector formal. Como consecuencia de ellos en el año 2001 el Grupo de Expertos de Estadísticas del Sector informal (conocido como el Grupo de Delhi conformado en 1997) recomendó que “la definición y la medición del empleo en el sector informal debe ser complementada con una definición y medición del empleo informal” (CSO, 2001).

3.2 Debates sobre el concepto de precariedad

Un segundo momento de discusión que toma distancia de las teorías de la segmentación, es decir, de las que se correspondían con teorizaciones sobre el excedente de fuerza de trabajo, es el debate sobre la precariedad laboral. El referente empírico de esta nueva acepción de la informalidad es contemporáneo a las transformaciones que, a escala planetaria, se fueron verificando en el régimen de valorización de capital, proceso en el cual la reestructuración del capitalismo industrial convive con la mayor injerencia de la economía de la deuda y de las finanzas.

A nivel de la relación capital-trabajo, el impacto de la reorganización productiva de las empresas transnacionales mediante el despliegue de las cadenas globales de valor, trastocó por completo las características de las relaciones laborales tornándolas más flexibles, dando inicio a un proceso de desmantelamiento de las instituciones sociales del Estado de Bienestar y un modelo de asalarización propio, basado en la figura del trabajador formal asalariado. Con mayor énfasis, a partir de la década del '90, el análisis sobre el trabajo precario aparece como necesidad analítica frente a las limitaciones que presentaban los marcos teóricos del SIU para explicar la degradación de la condición asalariada en la economía en general, independientemente del sector. Como antecedente se reconoce el trabajo de Portes (1995), que, en la última etapa de los planteos sobre el sector informal, distinguió entre “burguesía informal” y “proletariado informal” a partir del reconocimiento de una condición asalariada de menor calidad inserta en el segmento organizado de la economía. Asimismo, indicaban que la PREALC no atendía las situaciones de contratación informal por parte de las empresas del sector moderno que buscaban contrarrestar los aumentos salariales pactados (Portes y Benton, 1987).

El foco analítico se situó en las características de la inserción laboral que determinarían la calidad del empleo. De esta manera se discutió en torno al “trabajo atípico”, denominación que precedió a la de precario, y se establecieron definiciones en contraposición de lo que se consideraba como empleo normal y típico. De este modo “los atributos asociados al empleo típico hacen referencia a un empleo de tiempo completo, para un solo e identificable empleador, por tiempo indeterminado, realizado en el domicilio del empleador, generalmente protegido por la legislación laboral y la seguridad social” (Pok y Lorenzetti, 2007:8). Para Feldman y Galín (1990) las expresiones más frecuentes del trabajo precario eran las reconocidas como empleo clandestino o desprotegido, empleo a tiempo parcial, temporario y empleo asalariado fraudulento. A diferencia del debate sobre sector informal, de raigambre latinoamericana, los estudios sobre empleo precario tuvieron origen en los países industrializados de Europa, y consistían en poner de manifiesto las consecuencias de asistir al proceso de disolución del modelo asalariado socialmente vigente.

La heterogeneidad de este enfoque admitió una multiplicidad de abordajes desde las relacionadas con la dimensión subjetiva (Giosa Zuazua et.al., 2017) hasta las que se fundamentan en el carácter jurídico-contractual de la relación salarial que motivó la generación del concepto de “empleo precario”.

La operacionalización más difundida, especialmente en los países centrales, giró en torno a indicadores de inestabilidad laboral, predominantemente, a través del tiempo de duración del contrato o la antigüedad en el puesto de trabajo (OIT, 2012). El despliegue de los diferentes abordajes logró hacer devenir un concepto genérico que resultaba común y subyacente a todas las modalidades de precariedad consideradas, que trataba de identificar a la precariedad laboral como una inserción laboral endeble (Pok y Lorenzetti, 2007). La localización conceptual de esta línea define a esta inserción como aquella que contiene, por sus características, condiciones de posibilidades de exclusión del trabajador del marco de su ocupación. En términos estrictos, quedan englobadas en esta definición aquellas ocupaciones que impulsan o al menos facilitan la exclusión del trabajador del marco de su ocupación. Asimismo, se refleja en la existencia de condiciones contractuales que no garantizan la permanencia de la relación de dependencia (contratos de tiempo parcial, eventual y demás modalidades restringidas, no sujeción a la percepción de indemnización por despido, etc.) así como el desempeño en ocupaciones en vías de desaparición o de carácter redundante en términos de las necesidades del aparato productivo.

3.3 La precariedad como aspecto medular en las relaciones laborales o “la nueva informalidad”

Sintéticamente, mientras la perspectiva del sector informal tenía como preocupación la existencia de excedentes de fuerza trabajo no demandada por el capital, la dimensión de la precariedad laboral, incorpora en el campo de observación, a la fuerza laboral efectivamente demandada, pero de manera precaria.

Según Giosa Zuazua et. al. (2017) la contracara de la multidimensionalidad que obtuvo el tratamiento de la informalidad en el empleo asalariado fue la carencia de indagaciones respecto a las raíces teóricas, jerarquizándose la discusión sobre los aspectos y manifestaciones relevantes que definían el carácter de la relación laboral dejando de lado los esfuerzos analíticos para establecer articulaciones con las novedades suscitadas en el modelo de acumulación. Sin embargo, las acepciones del concepto de sector informal urbano propias de los fenómenos sociales y económicos de mediados del siglo XX, entraron hace unos años en un

proceso de revisión y discusión a la luz de la vigencia de una fase del capitalismo mundial con características muy disímiles que trastocan por completo el tipo de relación laboral dominante.

La hegemonía del capital financiero y los servicios en la acumulación global y el despliegue de estrategias de tercerización de la gestión de insumos, materias primas y fuerza de trabajo por parte de las grandes multinacionales reconfigura, entre otras cuestiones, el sentido original del excedente de fuerza de trabajo. En este sentido, Giosa Zuazua et.al. (2017), sobre la base de los estudios académicos desarrollados en Brasil (Lima y Carneiro Araújo, 2016), destaca el rol del segmento de la microproducción vinculado a la lógica productiva de las empresas capitalistas, que se diferencia del abordaje original (de mediados del siglo pasado) que trataba al SIU como resultado de la heterogeneidad económica de sociedades limitadas para alcanzar una extendida asalarización. Un conjunto de autores que pertenecen a esta corriente brasilera, ponderan este fenómeno asignándole el término de “la nueva informalidad” en el sector informal, que si bien está asociado a la existencia de actividades de la microproducción (trabajadores autónomos, o bien, relaciones de dependencia encubiertas) la inserción por la vía de mercado de bienes y servicios de este conjunto de trabajadores no es ajena a la valorización de capital y la formación de la tasa de ganancia de empresas formales.

La etapa económica actual, de multiplicación del mundo contractual, que impulsó una exagerada descentralización de procesos productivos, actividades y tareas laborales por la vía de subcontratación/tercerización, redefine las características de las relaciones de trabajo y en especial, las vinculadas con el campo de la informalidad laboral Giosa Zuazua et. al. (2017).

4. La reconfiguración del sector informal urbano

Los consensos alcanzados, hasta el momento, en torno al sector informal urbano propio de la etapa industrial del capitalismo local, invocaban la discusión acerca del alcance insuficiente del desarrollo económico en los países periféricos y los efectos en la generación de mano de obra excedente. No obstante, a este fenómeno laboral se superpone el advenimiento de uno con mayor actualidad, que no es explicado por la exclusión del sector moderno de la economía sino, por el contrario, por su inclusión bajo las características que definen al modelo de desarrollo contemporáneo. En otros términos, la extensión de las estrategias de tercerización productivo-laboral y más específicamente de sub-contratación (Del Bono y Quaranta, 2010) van delineando los contornos de un “sector informal urbano” que encuentra su fundamento en el carácter que asume el actual modo social de producción.

Lo que comúnmente se denomina “reestructuración productiva” y lleva más de 40 años desplegándose a nivel mundial, alude a un proceso que comenzó a tener lugar luego de la crisis del modelo fordista. Esta consiste básicamente en la descentralización de las unidades de producción dejando libradas a la lógica del mercado a las empresas menos rentables, recurriendo a la tercerización, la sub-contratación y a la externalización de la fuerza de trabajo hacia unidades productivas con menores costos laborales (Neffa, 2013). Se propende de a poco, a una organización de la producción en red (empresa en red) que conserva sólo aquellas funciones en las cuales posee una ventaja comparativa, externalizando a través de la subcontratación el resto de las funciones (Boltanski y Chiapello, 1999).

Entre las motivaciones más importantes que impulsaron la reconfiguración organizacional descentralizada, se encuentra la búsqueda por la reducción tanto de los costos fijos -involucrando a funciones enteras- como de los costos variables -a partir de la externalización de fuerza trabajo- aunque también, la posibilidad de “compartir” el riesgo empresarial vinculado a la inestabilidad e incertidumbre de los ciclos económicos. La proliferación de contratos de cooperación económica con unidades más pequeña permite a las empresas modernas, mayor agilidad y flexibilidad para adaptarse a los cambios de la demanda transfiriendo a las mismas las desventajas de los períodos recesivos. En palabras de Neffa (2013):

“La tercerización, o subcontratación, consiste en el encargo o la entrega de una determinada actividad periférica, eventual o secundaria, de una empresa principal para ser realizada de manera autónoma, por una empresa subcontratada bajo su propia responsabilidad, especializada, cuya producción de bienes o de servicios no constituye el corazón de la empresa principal en cuanto a la generación del valor agregado y que no puede ser reconocida de hecho como proveedora de mano de obra. Pero la actividad de ésta, aunque es jurídicamente independiente, está económicamente subordinada pues se desarrolla dentro o fuera de la firma principal, tomando en cuenta las exigencias en materia de cantidad y calidad del producto, precios acordados, plazos de entrega, los problemas relacionados con la exclusividad total o parcial en cuanto a la generación del producto y la marca de fábrica.” (Neffa, 2013:15)

Como se observa de la definición anterior, una de las consecuencias de este tipo de planteo organizacional, cuando la unidad subcontratada es una empresa de menor tamaño, es el establecimiento de una relación de subordinación directa con otra unidad económica, donde se concentra, en última instancia, el espacio de las decisiones que determinan sus condiciones de producción y acumulación.

En nuestro país, se observa una significativa pregnancia del tipo flexible de organización productiva en prácticamente el conjunto del entramado productivo. Basualdo y Esponda (2015) describen la relevancia que adquiere la tercerización laboral en una importante variedad de sectores y grandes firmas estratégicas cuya incidencia, llega prácticamente equiparar-y agregaríamos que, en ciertos casos como la textil, a superar- la contratación directa de empleados. Las autoras, que estudian los casos de la industria siderúrgica, la textil y de confección, la aceitera y la de neumáticos, diversos servicios (transporte, telefónicas, bancos, construcción y en el propio estado) destacan, por ejemplo, que una de las dos grandes siderúrgicas del país, Acindar, al marzo del 2005 tenía un total de 1.140 tercerizados y 1.214 trabajadores en planta. Por otra parte, de manera transversal a los sectores de actividad estudiados aparece subrayada la responsabilidad que ha tenido el proceso de flexibilización de los años '90 que permitió que muchos trabajadores que pertenecían al *core* o núcleo principal de actividades de la empresa o servicios esenciales hayan pasado a manos de empresas contratistas, cooperativas o incluso empresas constituidas por medio de los retiros voluntarios de ex empleados de las empresas principales en los '90.

Uno de los rasgos más salientes de este proceso es la proliferante fragmentación del colectivo laboral, la exclusión del convenio colectivo de trabajo, la diferenciación de las condiciones laborales y salariales, del acceso de los materiales de trabajo y la protección frente a la eventualidad de accidentes de trabajo o riesgos por insalubridad, al cobro de beneficios adicionales varios o premios por productividad, requerimientos jubilatorios, entre otros tantos. En definitiva, a pesar de los reingresos promovidos por la acción sindical de los años 2000 (destáquese la rama de los trabajadores del neumático y de las aceiteras), el estado de situación vigente da cuenta de una elevada incidencia de la tercerización en la naturaleza de las relaciones laborales establecidas.

4.1 La tercerización y sub-contratación *directa* del trabajo como reforzador de la nueva informalidad laboral

Hasta aquí, los efectos de la reestructuración productiva y laboral que tuvo lugar como resultado de la crisis en los años '80 a nivel mundial. La novedad de la última década no radica entonces en el despliegue de estrategias de flexibilización productiva que tienen lugar desde el último cuarto de siglo XX en adelante sino que, lo que comienza a profundizarse es una forma de deslocalización de mano de obra de características aún más flexibles por realizarse de manera directa. Es decir, sin mediar empresa o empleador contratista, sin intermediarios, entre quien terceriza y el trabajador. En otros términos, adquiere cada vez más resonancia la transmutación de la figura del trabajador en proveedor de servicios como resultado de una deslaborización de la relación de trabajo y el desplazamiento desde la regulación laboral hacia la regulación comercial.

De la mano de los cambios en las formas organizacionales de la producción siempre se encuentra el plano tecnológico que brindan las condiciones materiales para concretarlos. El avance tecnológico ha transformado los procesos productivos y laborales en toda la historia del capitalismo. Desde la primera revolución industrial en adelante, a través de la transformación en la ciencia y la tecnología y su articulación con las formas de trabajo que producen valor, los sucesivos cambios en la organización del trabajo son los que promovieron las distintas estructuraciones de la relación capital - trabajo. Recordemos que, con más claridad, desde la industria fabril mecanizada, especialmente en la automotriz, el fordismo taylorista abrió paso a un tiempo de administración profesionalizada del trabajo a través de la cadena de montaje en el

período de entre guerras que, entre otros efectos, consistió en la sustitución de los trabajadores calificados por trabajadores especializados en la realización de tareas específicas devaluando el sentido global que los mismos tenían sobre el proceso productivo. El agotamiento de la hegemonía de esta fase de producción a escala motivó cambios en los criterios de gestión de la producción que de la mano del “ohnismo” (el sistema toyotista japonés) incorpora principios de racionalización de la producción y de aumento de la productividad por obrero u operarios (Coriat, 1992). La clave organizativa, sin entrar en detalle sobre las características del sistema en sí, puede leerse como un paso más en el derrotero de innovaciones en el plano organizacional donde la laxitud y la flexibilidad pasan a formar parte nodal de las condiciones virtuosas de los modelos de producción. Imperativo principal de gestión que radica en la capacidad de adaptación de los procesos laborales y de producción a las, cada vez más frecuentes, fluctuaciones de la demanda. Veremos que con las transformaciones tecnológicas venideras esta consigna no hará más reforzarse en el tiempo.

Transcurrida la primera etapa de incorporación del principio automático será luego de las denominadas revoluciones microelectrónica en los años `70 y la informática en los `90 un predominio más importante de la ciencia en la producción. Las indagaciones teóricas y debates acerca de la automatización desde la última posguerra coincidían, en general, en considerar las transformaciones suscitadas como un nuevo mapa de las funciones laborales que van alejándose de la materia producida para desplazarse cada vez más a tareas indirectas de control, supervisión, reparación y vigilancia (Coriat, 1996; Miguez, 2008).

La emergencia de las nuevas tecnologías en la producción, las denominadas TIC (tecnologías de información y comunicación) en el nuevo siglo, profundizan las reformulaciones que venían experimentándose en el mundo del trabajo. Esta fase que tiene origen con la producción microelectrónica, se afirma con la producción asistida por computadora y se consolida con la difusión de las computadoras personales desde los años ochenta y la internet en los años noventa (Miguez, 2008). En una secuencia histórica de cambios que se acumulan sin desplazar completamente los esquemas anteriores, las novedosas formas de producir del capitalismo se emplazan en los sectores más dinámicos y producen, luego, alteraciones en el resto de las relaciones de producción tradicionales. Tal como Vatin (2004) señalaba en su análisis sobre las industrias de flujo, las ramas de punta demarcan el destino del resto y, por lo tanto, si en ellas el trabajo queda reducido a actividades periféricas, la subcontratación aparece entonces como la estrategia para el resto de las actividades intensivas en trabajo.

La etapa actual desde un punto de vista de la cronología de las revoluciones científico-tecnológico es conocida como la “cuarta revolución industrial” o la transición de ésta hacia lo que algunos denominan la Industria 4.0. o fábrica inteligente. Si bien ésta no es todavía la realidad de la producción industrial a nivel global, la digitalización de los procesos ya es un hecho en otro conjunto de actividades económicas principalmente vinculada a los servicios de relevancia en la economía mundial como las comunicaciones, el marketing (ventas on line), redes sociales, intermediación, servicios profesionales que tienen impacto directo en nuestros modos de vida y de consumo. Así, en nuestros días, en el mapa de actores y corporaciones internacionales aparecieron rápidamente en escena los gigantes digitales como Google, Apple, Facebook y Amazon.

El conocimiento comienza entonces a definirse como un factor esencial en la producción por intermedio del cual puede ponerse en valor la expansión de información lo cual requiere el desarrollo de aptitudes y calificaciones acordes a los éstos nuevos requerimientos tecnológicos. En este marco, el tiempo de trabajo, medida central del valor de la fase del

capitalismo industrial, comienza a compartir su sitio cada vez en mayor medida con el saber social general, es decir el “General Intellect” marxiano (Negri, 2002). Tal como destaca Miguez (2008) de la investigación realizada por el brasilero Dantas (2002)⁷ “el capitalismo alcanzó un nivel de desarrollo que elevó a límites extremos su composición orgánica, causando un salto cualitativo en su patrón original de acumulación, incorporando en él como polo dinámico principal, las formas simbólicas o informacionales del trabajo” (p. 12).

El autonomismo italiano, de raigambre marxista, que ha contribuido vastamente en el análisis sobre las características que asume esta nueva fase de producción, acuñó la noción de “capitalismo cognitivo”. En éste, el trabajo va a asumiendo cada vez más a forma de trabajo inmaterial lo cual no sólo invoca a la producción la manipulación de los símbolos sino que también el capital incorpora en su campo de explotación a lo que Virno denomina las actitudes más genéricas de espíritu⁸. Es decir, lo que define a lo humano como tal: las facultades lingüísticas, afectivas y emocionales son convocadas al proceso de producción. En este mismo sentido, Negri y Lazzarato (2001) en lugar de proceso productivo prefieren hablar de ciclo social de producción que tiene lugar a partir de un rebasamiento de los confines de la fábrica que se extiende a lo que ellos denominan “fábrica difusa”.

La organización del trabajo en forma de red que tiene lugar en esta fase del capitalismo tiene, según los autores, permite descentralizar y desterritorializar la producción y los procesos de trabajo. Sin embargo, destacan que como parte de la apropiación privada y rentística de las condiciones colectivas de producción de conocimiento y con el fin de ahogar todo potencial de emancipación inscripto en el *general intellect*, al mismo tiempo opera un comportamiento inverso de centralización del control en centros financieros (ciudades de control)

Desde una perspectiva similar Vercellone y Baronian (2013) establecen que hay una relación directa entre el avance y difusión social del conocimiento y la agudización en las condiciones de precarización de la fuerza de trabajo empleada en los procesos productivos. Señalan que la subordinación del trabajo al capital resulta más acuciante en la medida que la dimensión cognitiva del trabajo abre posibilidades para una cooperación productiva autónoma del capitalista. Paradójicamente la subsunción del trabajo al capital vuelve a ser principalmente formal y se traduce, en lo que los autores denominan “la restricción monetaria en la relación salarial realizada, sobre todo a través de la desestabilización de las garantías del welfare y la precarización creciente de las condiciones de remuneración y de empleo”. (Vercellone y Baronian, 2013; p.301). Es decir, la desposesión al trabajo del conjunto de las garantías laborales y sociales es la forma de explotación y control más efectiva para las potencialidades socializadoras que permite esta fase del capitalismo mundial.

Para citar una expresión concreta de lo anterior, una de las secuelas que en el plano de la economía real dejó el reordenamiento post crisis financiera internacional del año 2008, es la irrupción del “modelo uber” o “la uberización del trabajo” que de la mano de esquema de negocios de las plataformas digitales inaugura un tipo de relación de trabajo que se nutre de condiciones vigentes de precariedad y deslaborización del trabajo para reunirlos y convocarlos en un nuevo esquema de gestión (flexibilización) digital del trabajo. Confluye nuevamente en la historia, una nueva voluntad reorganizativa de la producción conducida por una ampliación empresarial del excedente generado asociada con innovaciones tecnológicas aplicadas que ofrecen el soporte material.

⁷ Dantas, M. (2002) ‘Información, trabajo, y capital: valorización y apropiación en el ciclo de la comunicación productiva’ en revista Escríbanla n.9, julio-diciembre 2002, Universidad de Manizales, Colombia, p 23

⁸ <https://grupomartesweb.com.ar/textos/textos-prestados/virno-paolo-virtuosismo-y-revolucion-notas-sobre-el-concepto-de-accion-politica/>

En la Argentina, hasta el año 2016 había solo cinco empresas de plataforma, todas ellas de origen nacional pero con el nuevo gobierno que posibilitó la flexibilización del sistema de pagos al exterior, el número ascendió a trece, es decir, se incorporaron en sólo dos años, ocho empresas más de origen extranjero (Madariaga *et al*, 2019). Según un reciente trabajo elaborado por el citado centro de estudios, la economía de plataforma no debería ser entendida en sí misma como un sector de actividad sino que abarca a 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, vienen a profundizar de manera acelerada el proceso de deslocalización y externalización productiva iniciada a partir de los '80 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 actividades que antes no lo eran dando a lugar a la noción de “gig economy” o “economía de la changa” (Madariaga *et al*, 2019).

Por ende, si asistimos a una etapa de creciente deslocalización de las unidades del espacio físico de producción, lo que aparece como necesidad inmediata es la reconversión contractual o contractualización del conjunto de relaciones y vínculos productivos y laborales. Este devenir comercial de una buena parte de las relaciones de producción es lo que Bröckling (2015) denomina “la razón contractual” donde toda acción social pasa a ser una acción mercantil y el contrato, la institución social básica. Desde esta perspectiva, que interpreta a todos los individuos con la libertad de establecer relaciones de comercio y colaboración con otros pares, se edifica el fundamento de la *economía colaborativa* que presentada elegantemente promete autonomía al conjunto de los trabajadores. Sin embargo, éste puede volverse extorsivamente flexibilizante cuando las relaciones reales de disposición y control se desdibujan en relaciones formales de contratos: “así como un consumidor no está obligado a comprar una marca de pan, un empleado o trabajador no está obligado a continuar la relación” (Bröckling, 2015).

Como consecuencia de lo anterior, surge entonces la posibilidad, para algunas funciones económicas, de contar con mano de obra deslocalizada, flexible y digitalmente conectada permanentemente (incluso por el simple efecto de disposición de equipamiento celular) convierte en fútil o ineficiente la intermediación. La desintermediación, es entonces el otro rasgo de las últimas transformaciones suscitadas. La literatura gerencial ha profetizado inclusive “la muerte del intermediario” como consecuencia de la relación directa entre proveedores y clientes, a lo sumo intermediada por un algoritmo. Si en las décadas pasadas, la intermediación funcionaba como condición para la deslocalización, en la presente esa necesidad comienza a diluirse.

En este marco, comienza a configurarse un tipo de trabajador adaptable a los nuevos requerimientos de la producción. Algunos autores denominan al nuevo colectivo de trabajadores como el precariado, término acuñado por Zygmunt Bauman, para nombrar una clase social emergente sugiriendo una renovada concepción de proletariado en el siglo XXI profundamente precaria, propia de una etapa de valorización financiera a escala global y de desvalorización del trabajo. Standing (2013; 2014) considera que tiene características de clase y puede ser definida en relación con otros grupos ya que comparten rasgos de clase similares. Para este precariado (ó emprecariado, neologismo que también en la misma clave piensan otros autores poniendo mayor énfasis en el rasgo de autoempresarialidad) las garantías sociales y laborales no están garantizadas por medio de inserción laboral, la frontera entre tiempo de

trabajo y tiempo libre es difusa y laxa, la relación de trabajo eventual y temporal es la configuración dominante y la idea de progreso de la clase trabajadora del siglo pasado es desplazada por la sensación de incertidumbre⁹.

Desde una perspectiva gerencial, los CEO's¹⁰ observan al precariado como una oportunidad de alcanzar el anhelado empleado 3.0 que viene a revolucionar el sentido de la productividad: ésta "ya no está determinada por un horario y un lugar en concreto" ya que actualmente se puede trabajar desde "cualquier lugar y a cualquier hora"¹¹.

Los libros de gestión empresarial desde hace varios años que destacan a esta fase vigente como la etapa de la velocidad. Bill Gates explicaba que así como los años '80 fueron el decenio de la "calidad" y en los '90 se asistía a la "reingeniería de los procesos", durante los 2000, lo fundamental es la velocidad, la rapidez en la acción y reacción de las empresas. Argumenta más aún que un fabricante o un distribuidor debe ser capaz de reaccionar a una variación de las ventas en cuestión no ya de semanas, sino de horas¹². La inteligencia en red, la empresa como un todo orgánico fluido, según los gurúes de gestión empresarial, deben conformarse a partir del desarrollo de un sistema nervioso digital que permita captar, gestionar y utilizar la información. "Los ganadores serán los que desarrollen un sistema nervioso digital de categoría mundial, de manera que la información circule con facilidad en sus empresas y se maximice constantemente el conocimiento". En la nueva economía digital, la información, "que en la vieja economía se basaba en objetos o relaciones físicas (documentos, cheques, reuniones, etc.), puede ser transformada en bits. Los bits pueden ser almacenados, transformados y distribuidos por todo el mundo a gran velocidad. La inmediatez es su característica más relevante"¹³.

Insistimos, por lo tanto, que estas transformaciones ocurridas en el campo laboral de la mano del avance digital no quedan sólo circunscriptas a un núcleo tecnológico de punta. Por el contrario, la era digital como es sabido abarca en diversos registros nuestra forma de existencia, nuestras formas de habitar el mundo y de relacionarnos con otros. El trastocamiento es radical y por lo tanto, el derrame de los efectos tecnológica a ramas de actividad que nos puedan parecer por demás tradicionales es inevitable. Resulta oportuno recordar aquí el evento ocurrido en un periódico en una de las ciudades más importantes del mundo que se reconoce como "el Síndrome de Hong-Kong": uno de los principales periódicos despidió a una parte importante de fotógrafos de planta para en su lugar distribuir cámaras digitales entre los repartidores de pizza. La argumentación por parte de las autoridades del diario consistía en que era "más fácil enseñar a hacer fotos a los ágiles y escurridizos pizzeros que lograr que los fotógrafos profesionales sean capaces de sortear los infernales atascos de Hong Kong y consigan llegar a tiempo a la noticia"¹⁴.

⁹Cabe destacar, para ilustrar lo anterior en la actualidad local, las palabras Esteban Bullrich, funcionario del gobierno de Cambiemos, ex ministro de Educación hasta el 2017, la siguiente paráfrasis sobre el clima de época esbozada en el Foro de Inversiones y Negocio realizado en septiembre del 2016: "debemos crear argentinos y argentinas que sean capaces de vivir en la incertidumbre y disfrutarla".

¹⁰Como en el caso del presidente del Grupo BLC compañía dedicada a los recursos humanos

¹¹https://cincodias.elpais.com/cincodias/2014/11/06/finanzas_personales/1415275766_320129.html

¹²<http://tecnologiasemergentesnegocios2012.pbworks.com/w/file/53892566/los-negocios-en-la-era-digital.pdf>

¹³<http://elmayorportaldegerencia.com/Libros/Economia/%5BPD%5D%20Libros%20-%20La%20economia%20digital.pdf>

¹⁴<http://www.surysur.net/las-nuevas-tecnologias-y-el-futuro-del-trabajo/>

Se plantea aquí entonces, que el singular crecimiento en los últimos años del cuentapropismo o trabajadores que aparecen en lo formal como independientes, tienen en parte explicación por este fenómeno de deslocalización directa de mano de obra como un modo, si bien todavía no hegemónico¹⁵ de explotación de fuerza laboral, exponencialmente dinámico y de rápida viralización. Algunas de las razones esbozadas fueron:

- 1) La subcontratación laboral como modalidad legal y radicalizada de la precarización laboral se presenta como la opción de control y dominio capitalista sobre la gestión de la producción y el trabajo que permite conservar una apropiación privada de la difusión social del principal factor de la producción, el conocimiento. Tal subordinación del trabajo tiene lugar a través de esta limitación máxima al acceso monetario disminuyendo posibilidades de autonomía del mismo.
- 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 asalarización, incluso aquella que se daba indirectamente en el marco de una tercerización de un segmento productivo de la cadena de valor.
- 3) 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 y disciplinan fuertemente a la fuerza de trabajo sin necesidad del 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 el máximo el tiempo disponible en el marco de una fase del capitalismo que, en lugar de valorizar sólo 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, etc.)
- 5) La influencia tecnológica en la deslocalización directa de mano de obra conmueve al modelo de negocio y gestión del trabajo del resto del entramado productivo, no sólo es propiedad de los sectores intensivos en el uso tecnológico (ej. Síndrome Hong Kong). 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.

¹⁵ La reunión de los trabajadores en un mismo espacio físico bajo la forma asalariada continúa siendo dominante en la configuración actual del mercado laboral argentino.

4.2 Una subjetividad que acompaña

Sin embargo, la restructuración productiva no sólo opera en el plano material y objetivo, sino que también, se desenvuelve de manera cotidiana en el campo de la subjetividad, con múltiples implicancias. La extendida deslaborización de las relaciones de trabajo derivada del proceso de flexibilización encuentra terreno en la configuración de sujetos que cargan con el imperativo de saber actuar en escenarios de incertidumbre y riesgo.

Haremos una muy breve referencia a ello. La corriente de pensamiento neoliberal, que adquiere su etapa estatal-gubernamental durante el último cuarto del siglo pasado tiene origen, sin embargo, en la crítica que realizara a los Estados de Bienestar europeos respecto a la política de intervencionismo económico asumida luego de la gran depresión del '30. Uno de los rasgos salientes del pensamiento neoliberal es que es una matriz móvil (Ezcurra, 2008), pero que preserva principios y políticas constantes. En términos muy sucintos, esta corriente teórica comienza a desplegarse a mediados del siglo pasado por más de 30 años, dando lugar a un cuerpo doctrinario sistemático que define una ortodoxia neoliberal originaria. Su precepto básico consiste en que el mercado es el mecanismo de autorregulación por excelencia, el dispositivo social óptimo de distribución de recursos para la satisfacción de necesidades que con su libre accionar conduce al óptimo social. Una de las derivaciones más importantes de esta corriente es la Teoría del Capital Humano que comienza con los trabajos de Gary Becker y Theodore Schultz (Foucault, 2008)¹⁶ donde busca reinterpretar la función del trabajo en la economía ofreciendo un giro epistemológico en relación al análisis de la economía política de los autores clásicos. En este sentido, el trabajo que era transformado en tiempo [de trabajo] como operación analítica indispensable en el marco la teoría de valor -que permitía aprehender las condiciones objetivas de explotación capitalista- es revisado a partir de un nuevo planteo. Los teóricos y actores neoliberales vienen insistiendo hace tiempo, en la formulación de un cambio en la grilla de análisis económico y sociológico. Se trataría de sepultar de una vez el modelo social compuesto por clases y abstraerse del análisis económico de los procesos estructurales, para dar lugar al individuo y el estudio de su racionalidad interna. La individualidad a la que refiere la teoría del capital humano, es muy concreta, es la determinada por la condición del hombre-empresa basada en la supuesta disposición natural de un capital [humano] capaz de producir una renta. Nótese que esta perspectiva propone una transformación interpretativa radical, no sólo porque desaparece la idea de salario sino también porque concibe al trabajo, no ya como fuerza laboral para ser expropiado en el marco de relaciones sociales de producción, sino como condición natural y ahistórica de la humanidad.

En términos foucaultianos, este “homo economicus”, tiene la particularidad de ser un sujeto económico activo. El mismo, dedica su vida entera para mejorar la calidad de su capital humano a través de la inversión en educación y formación, así como también, condiciona la elección de un entorno social óptimo, la conformación del futuro capital de sus hijos, la elección de un cónyuge propicio y un hogar con clima educativo favorable. La racionalidad de tales estrategias estaría fundamentada en garantizarse a sí mismo, el mayor flujo de rentas posibles, presentes y venideras. Esta vocación del hombre captura su existencia entera ya que resulta imposible disociar a la máquina humana de su portador. En este sentido, el motivo que impulsa toda acción es el rendimiento, y el sujeto queda configurado como un sujeto de interés cuyo lazo social está determinado por la competencia, donde el otro es siempre un competidor.

¹⁶El primero en advertir esta transformación en el campo de la economía es Michel Foucault (2008) quien analiza sus implicancias de manera exhaustiva en sus clases publicadas bajo el título Nacimiento de la Biopolítica (1978-1979).

Según resalta Bröckling (2015): “Para los cuentapropistas se desvanece la usual separación radical entre esfera privada y de trabajo. Espacio habitado y lugar de trabajo, tiempo libre y tiempo laboral se traslapan; con ello se traspasa bastante las semanas de cuarenta horas de la era fordista. Mientras los trabajadores empleados dejan el mercado una vez que ingresan a la fábrica, el cuentapropista se encuentra en forma permanente en el mercado. Lo que ganan en autodeterminación lo pierden en seguridad social” (Bröckling, 2015:63).

Concebir al hombre y su accionar como empresa, implica una transformación subjetiva fundamental ya que la empresa se erige como modelo social y se experimenta la generalización de la forma económica de mercado a todo el tejido social planteando consecuentemente, una nueva razón gubernamental. Esta consistiría, según Bifo (2016), en el pasaje de la sociedad disciplinaria, donde los cuerpos y sus prácticas actitudinales son disciplinadas represivamente por reglas sociales y productivas, a la práctica desreguladora donde la eliminación de la norma abre paso al dominio de la regla más cruenta, que la económica. Aquí el mercado toma la forma de tribunal de sanción de la ineficiencia por el cual todo hombre está obligado someterse. Esta acepción de la liberación y la desregulación que, apropiada por el poder, pierde toda connotación libertaria, confina el disciplinamiento social a un agudo autodisciplinamiento mediado por el orden competitivo que regula los vínculos sociales, no sólo el mercantil.

Lo anterior se refleja también en la última definición de poder que brinda Foucault concebida como la acción que mantiene “libre” a aquel sobre el cual se ejerce el poder (Lazzarato, 2013). Es interesante notar que, pese a su gran pragmatismo, la economía neoliberal no sólo plantea una alternativa de gestión económica y gobierno social, sino que es principalmente, un dispositivo de modelización y control de la subjetividad, que convierte al trabajo en un “trabajo sobre sí mismo”.

La figura del emprendedor se inscribe entonces en esta grilla de inteligibilidad. La plena realización del “empresario de sí mismo” quien en ocasiones no trabaja para nadie más que para él, es aparentemente libre de toda atadura formal, impone sus propias reglas y aparece como despliegue de un alma libre, susceptible de generar innovaciones en un marco de libertad. Sin embargo, por fuera de los escasísimos casos exitosos, la exigencia que presenta el imperativo emprendedor es en realidad una forma de reconvertir la impotencia y resignación de los fenómenos de cesantía laboral masivos, en activismo destinado a “automovilizar” su fuerza de trabajo para imponerse en el mercado laboral por sus propios medios (Bröckling, 2015). Porque tal como señala Althusser (1988), *no hay práctica sino por y bajo una ideología*, la cual expresa la relación imaginaria de los hombres con sus condiciones reales de existencia y tiene la función de guiar sus acciones.

Una de las hipótesis más potentes sobre este cambio de paradigma en la subjetividad es que la misma es contrapartida del deseo de “fuga” de la coerción disciplinaria de la fábrica que se extendía hacia el interior de una contracultura activamente movilizadora a fines de los años ´60 que declamaban mayor autonomía, autenticidad, formas de organización de trabajo no jerárquicas, no alienado y la reconciliación entre el vivir y el trabajo. Boltanski y Chiappello (1989), realizan una lectura desde la literatura de gestión empresarial, acerca de la capacidad de transformación del espíritu del capitalismo incorporando la satisfacción de las críticas de la época precedente. De esta manera, aseguran que las cualidades del éxito (concentradas en la figura del emprendedor) no son otra cosa que las consignas del repertorio del *Mayo francés* de 1968, puestas de modo autonomizado, convertidas en objetos que valen por sí mismos y “puestos al servicio de las fuerzas que antes trataban de destruir” (Boltanski y Chiappello, 1989: 150).

5. La informalidad laboral y su composición durante “la década agotada”

Desde la perspectiva aquí asumida y como fue anteriormente señalado, la explicación de la plena vigencia de la informalidad laboral es principalmente de carácter estructural. Sin embargo, es preciso suspender por un momento, este tipo de perspectiva para aprehender las distintas formas de manifestación de un fenómeno laboral signado por una multiplicidad abierta que se despliega en estrategias, tanto individuales como colectivas, tanto domésticas como productivas, susceptibles a los contextos económicos. En otros términos, la extensión de la informalidad laboral es un dato del propio régimen económico mientras sus formas de manifestación -dinámicas y en permanente transformación- son efectos de la coyuntura. A continuación, se intentará establecer este vínculo: coyuntura-*la forma* de la informalidad laboral.

5.1 El período anterior (2003-2007): Los años de auge del neodesarrollismo argentino

En las líneas que siguen, se realizará un breve repaso sobre lo ocurrido con la informalidad laboral durante lo que comúnmente se reconoce como “los años dorados” del breve proceso neodesarrollista que sucedió a una de las crisis económica y social más agudas de la historia argentina, la traumática salida del régimen convertible de los años '90.

La implementación de un nuevo tipo de cambio (real, competitivo y estable) favoreció a la industria manufacturera, cuya recomposición sucedió al compás del resto de la economía, promoviendo una expansión de la actividad y un incremento en la productividad. 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 del nivel de empleo que, junto con diversas políticas de ingresos, coadyuvaron a la expansión del consumo privado (Beccaria y Mauricio, 2017).

En cuanto a la composición de empleo, el período 2003-2007 fue testigo de una recomposición de la tasa de asalarización. Durante este período la tasa anual de crecimiento de la cantidad de asalariados fue del 6,9% mientras las inserciones de autoempleo -extendidas durante la década del '90- descendieron a un ritmo del -0,2% anual. De los cinco años comprendidos en este lapso, los dos primeros (2003 y 2004) fueron los más dinámicos: de los 3,1 millones de nuevas ocupaciones generadas, el 65% se concentró en aquel bienio. Incluso, la proporción de asalariados no registrados comenzó a descender, desde finales del año 2004, hasta alcanzar el 39,5%, una tasa de diez puntos porcentuales menos que la verificada al inicio de la serie (2003).

No obstante, si bien la tasa de informalidad del segmento asalariado logró ser removida de manera significativa, cabe destacar que el nivel alcanzado durante los años de mayor virtuosismo del ciclo neodesarrollista, todavía la sitúan por encima del verificado durante la década del '90 (del 32%). Es decir, luego de unos años de sistemático descenso, el promedio del período 2003-2007 ubicó la incidencia de la informalidad en las relaciones salariales en 12,5 puntos porcentuales por encima del existente durante el decenio de la desregulación y la flexibilización laboral.

Cuadro N° 1: Serie de la tasa de informalidad laboral asalariada¹según períodos seleccionados.

Períodos	Promedio de informalidad
Modalidad puntual (GBA)	
Década 90	32,6
Del 90 - 94	30,1
1995	31,2
Del 96 - 98	35,6
Del 99 - 2001	37,7
2002	43,7
Modalidad continua (Total Aglomerados Urbanos)	
Período pos convertible	38,2
2003	49,4
2004	48,4
2005	46,6
2006	43,7
2007*	40,3
2008*	37,0
2009*	36,2
2010*	35,2
2011*	34,3
2012*	34,4
2013*	33,7
2014*	33,5
2015*	32,7
2016	33,4
2017	33,9
2018	34,1

*Los datos del período 2007-2015 están sujetos a revisión conforme a lo estipulado por la Emergencia Estadística dispuesta en los Decretos 181/15 y 55/16.

¹La tasa de informalidad correspondiente a la medición puntual de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) corresponde a la región del Gran Buenos Aires. Para el período posterior (2003-2018) se considera el total de aglomerados urbanos relevados en cada etapa por la EPH, que actualmente alcanza un total de 31. En todos los casos fueron considerados los promedios anuales.

Fuente: Elaboración propia en base a datos EPH-INDEC.

Se presentan entonces interrogantes necesarios ¿Por qué esta histéresis de la propiedad precaria en el mercado laboral? O en otros términos ¿Por qué el crecimiento económico solo logra atenuar los exagerados niveles de crisis, pero luego termina por estabilizarse en un nivel estructuralmente más elevado? Posibles respuestas, sin desconocer el conjunto de medidas institucionales complementarias al proceso de formalización laboral¹⁷, consisten en resaltar al menos dos condiciones de esta etapa que funcionan como límites:

1) 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 neoextractivista. 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-

¹⁷La puesta en marcha a partir del año 2004 del Programa Nacional de Regularización del Registro Laboral orientado al control del trabajo no registrado en las empresas, el incremento sistemático de la negociación colectiva. En 2006 se registraron 930 negociaciones homologadas por el MTEySS, valor que supera más de 4 veces el promedio de negociaciones registrado durante la década del '90, el incremento progresivo del salario mínimo hasta quintuplicarse al finalizar el 2007, al tiempo que algunos fallos judiciales fueron proclives a limitar el carácter precarizante de las relaciones laborales mediadas por la subcontratación (Palomino, 2008:16).

destinada a la exportación en gran escala. En este sentido, la potencialidad del modelo estuvo básicamente centrada en la generación de enclaves de exportación, que no promovieron el desarrollo de encadenamientos productivos endógenos, aunque demarcaron una cartografía de distribución desigual de la riqueza en el territorio (Svampa, 2013). Es decir, que fueron las actividades de commodities primarios las que organizaron el proceso de inversión y de producción para alimentar un círculo de realización de exportación- ganancia extraordinaria, donde la fuerza de trabajo tuvo un rol muy subyacente. Tal como afirman Schorr y Azpiazu (2010) profundizó un perfil de especialización fabril y de inserción internacional estructurado en torno a ventajas comparativas asociadas a los recursos naturales y de algunas industrias maduras productoras de commodities industriales que denotan muchas más continuidades que rupturas respecto al legado de los noventa.

2) Por otra parte, la extensión de la informalidad laboral fue precisamente la condición necesaria de recuperación de los niveles de empleo de los primeros años. No fue sólo un legado del período de los '90 sino que fue precisamente el aliciente para la recuperación de la tasa de empleo. Así, durante el bienio (2003-2004) de mayor impulso de despeje de la actividad económica y del empleo, de los 1,8 millones de ocupaciones asalariadas generadas, 1,3 millones fueron informales. De esta manera, el período de mayor crecimiento del empleo de la recuperación posconvertibilidad, se realizó sobre la base de ocupaciones de carácter informal que alcanzó en el primero año (2003) una tasa de casi el 50%.

5.2 El período 2008-2018: El prematuro agotamiento de la experiencia neodesarrollista

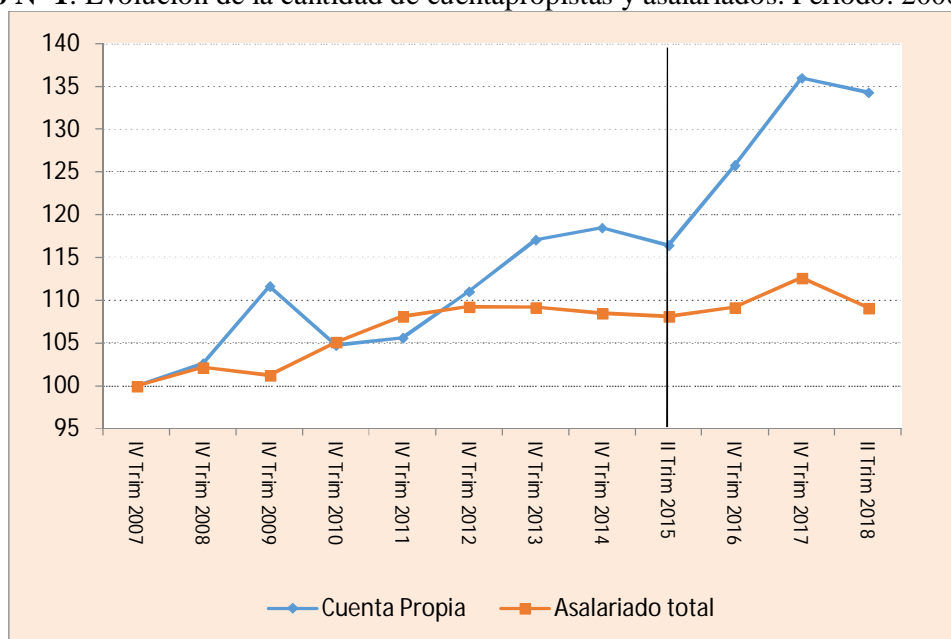
A partir del 2008 se abre una etapa en la que pierde efectividad el esquema anterior (de alto crecimiento, baja inflación, superávits gemelos, tipo cambio competitivo) y paralelamente comienzan a agotarse los rendimientos sociales asociados con éste. Concretamente, a partir del año 2009 se observa un estancamiento del nivel de actividad con dificultades en el comportamiento macroeconómico, que ya habían comenzado a manifestarse a partir de 2007, a partir del aceleramiento de precios (Beccaria y Maurizio, 2017). De los diversos frentes adversos que tuvo que enfrentar este período (crisis de balanza de pagos, déficit fiscal, desaceleración de la actividad industrial, inflación, agotamiento de la capacidad instalada, crisis energética, entre otros) nos centraremos en los efectos que sobre el empleo, y especialmente en las continuidades y rupturas que en este campo, manifiestan las dos gestiones de gobierno que se extendieron a lo largo de la década analizada: por un lado, la gestión kirchnerista hasta finales del 2015 y por otro lado, la posterior gestión de Cambiemos, todavía en curso. Diferenciación que no sólo obedece a un corte de carácter político, sino que expresan giros en algunos aspectos sensibles de la política económica. Para comenzar, se establecerán tres aspectos que revelan continuidades entre ambas gestiones, sobre la base de los datos provistos por la Encuesta Permanente de Hogares:

1) La configuración de un escenario dominado por el *estancamiento en la generación de empleo*, con una trayectoria más errática hasta el 2015 pero que, en promedio, sostiene una tasa en torno al 42%. Mientras la elasticidad empleo-producto promedio del período 2003-2007 fue de 0,49, en la etapa que se inicia entre el 2007 y 2008, la misma desciende al 0,15 hasta llegar al año 2011. A partir de allí la tasa de empleo desciende hasta alcanzar, hacia mediados del 2018, valores por debajo del 42%. Los 756 mil empleos que se generaban año a año en la etapa anterior, pasaron a un ritmo anual de 252 mil en el siguiente quinquenio hasta descender a la mitad de esa cifra (128 mil) en la actualidad.

2) Un *cambio en la composición del empleo a favor de un aumento de los empleos autónomos y los cuentapropistas* en el marco de un estancamiento en el nivel de asalariados

registrados (especialmente a partir del año 2012). La tasa anual de crecimiento de la categoría de los trabajadores por cuenta propia es superior a la verificada para los asalariados. Desde 2008 al 2015, los autónomos crecen a razón de 2,1% por año mientras los asalariados 1%, durante período de 2015-2018 esa relación se profundizó (5,1% vs. 0,3%).

Gráfico N° 1: Evolución de la cantidad de cuentapropistas y asalariados. Período: 2008 – 2018.

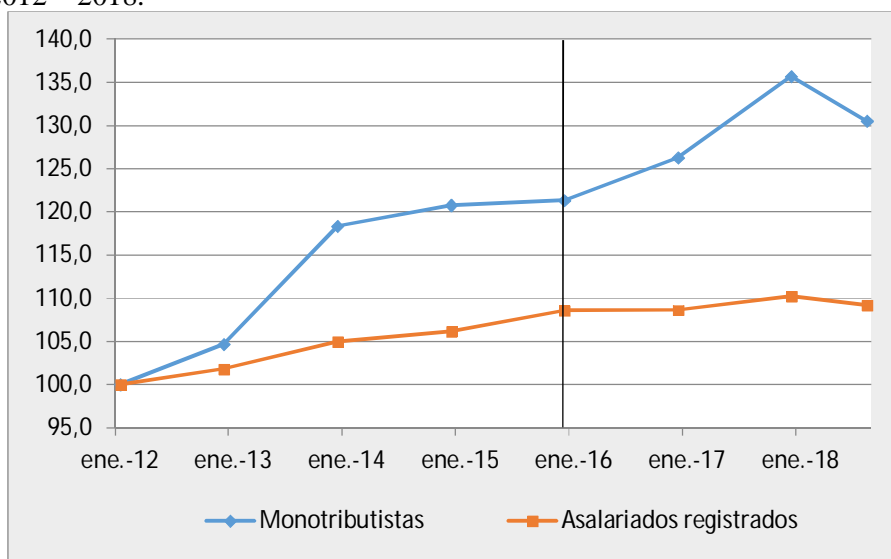


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH- INDEC.

3) Un *aumento sistemático en la cantidad de monotributistas*¹⁸, a un ritmo muy superior al verificado para los asalariados registrados. Si bien, este es un comportamiento que también se venía observando a lo largo del quinquenio anterior, en el período bajo análisis adquiere especial énfasis. Según la base de “Empleo Registrado” publicada por Ministerio de Trabajo de la Nación, la tasa anual de crecimiento del Monotributo para el período 2012-2015 fue del 5,3% mientras la correspondiente a los asalariados registrados fue del 2,1%. A partir del 2015, en el marco de la profundización del deterioro en la generación de empleo se mantuvo la anterior desigual relación (los monotributistas un 2,5% t.a. vs. asalariados 0,2% t.a.).

¹⁸El Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes, el Monotributo, comenzó a regir en octubre de 1998, Ley Nro 24.977.

Gráfico N° 2: Evolución de la cantidad de monotributistas y asalariados registrados en el SIPA. Período: 2012 – 2018.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del SIPA- Secretaría de Trabajo y Empleo.

Detrás de esta evidencia estadística de mayor dinamismo de la registración de los trabajadores por la vía del régimen del monotributo queda expuesta una política común entre ambas gestiones, que consiste en institucionalizar formas de precariedad laboral de trabajadores que combinan independencia formal y dependencia económica (Poblete, 2013). Es decir, la preocupación por la formalización del trabajo está impregnada, en administraciones de diferentes signos, de una perspectiva “fiscalista”, omitiendo las razones y efectos de la baja productividad de los trabajadores y unidades económicas pequeñas. Tal es la insistencia de los sucesivos gobiernos por convertir en “contribuyente” 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).

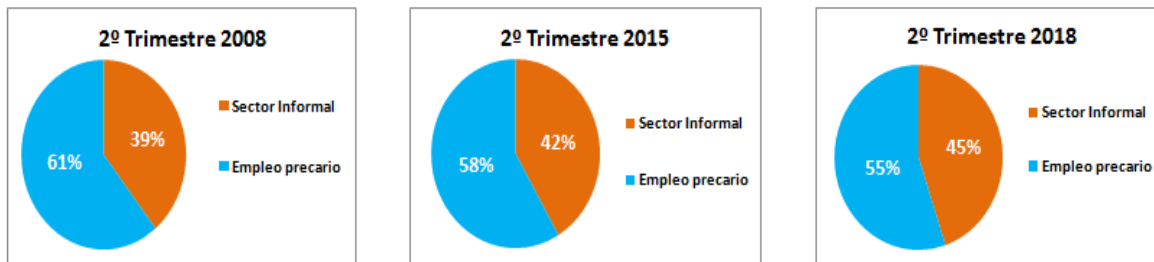
4) Los efectos sobre la informalidad laboral se manifiestan a través de una *mayor incidencia del sector informal en la composición de la misma* (entendido como trabajadores devenidos involuntariamente en unidades económicas de baja productividad) entre los que también se destacan las estrategias de “deslaborización de las relaciones de trabajo” (Novick, 2010; Poblete, 2013) en detrimento de la importancia de la “no registración” pura y simple o el comúnmente denominado “trabajo en negro” (asalariado).

Cuadro N° 2: Evolución de las categorías del empleo informal. Período: 2008- 2015.

	2° Tri 2008	2° Tri 2015	2° Tri 2018	Var. % 2008-2015	Var. % 2015-2018	Var. % 2008-2018
Sector informal	2.881.731	3.157.001	3.733.710	9,6%	18,3%	29,6%
Empleo precario	4.456.811	4.444.332	4.592.922	-0,3%	3,3%	3,1%
EMPLEO INFORMAL	7.338.541	7.601.333	8.326.632	3,6%	9,5%	13,5%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH- INDEC.

Gráfico N° 3: Años-cortes de las principales categorías seleccionadas del empleo informal. Período 2008, 2015 y 2018.

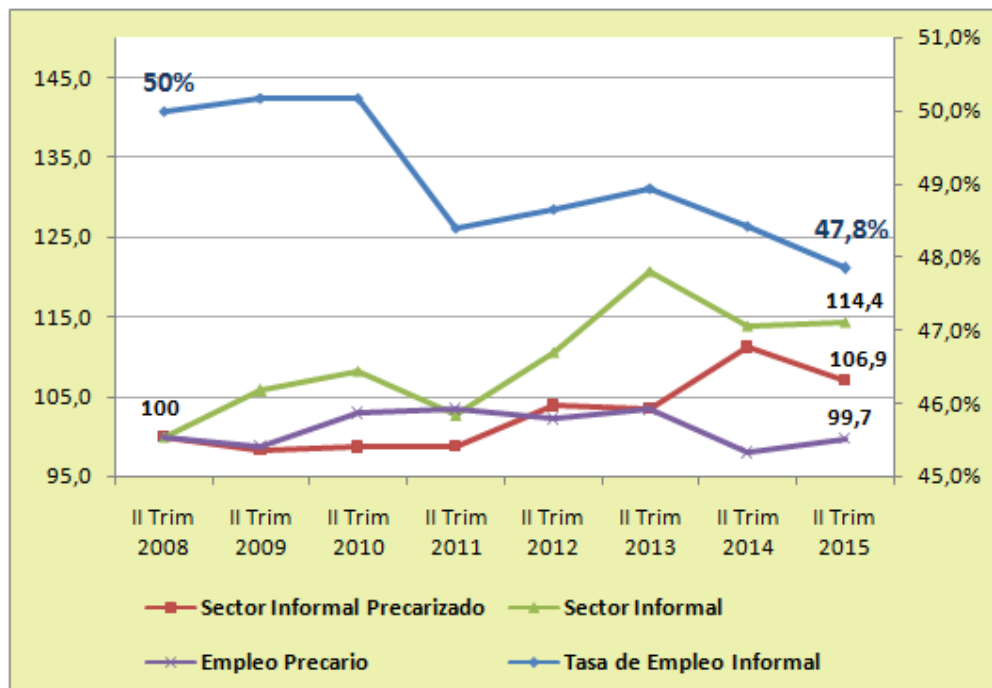


No obstante, estas cuatro invariantes enunciadas para la década, se observan quiebres en la ocurrencia de ciertos fenómenos, que impactan en las alternativas de cristalización que despliega la informalidad laboral en cada una de las gestiones. A continuación, se desarrollará una breve síntesis de los principales rasgos observados, reservando para el anexo metodológico, la descripción de algunos conceptos y metodologías que fueron necesarias para realizar las siguientes aproximaciones:

a) Durante los gobiernos kirchneristas (2008-2015):

Se observa un proceso de tenue caída o relativo estancamiento de la tasa de empleo informal (del 50% al 47,8%) como resultado de la combinación de la reducción de asalariados no registrados y un simultáneo aumento del sector informal expresando en un aumento del cuentapropismo de subsistencia, así como también una extensión de empleos informales originados, exclusivamente, por la subcontratación pública.

Gráfico N° 3: Evolución de la tasa de empleo informal y sus diversas categorías. Período: 2008 – 2015.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH- INDEC.

Es decir, que en el marco de una coyuntura económica que parecía no encontrar soluciones para sus cuellos de botella estructurales, atravesada por el achicamiento del sector privado y su dificultad para generar empleo, la tasa anual de crecimiento de los asalariados del sector privado durante este período fue de apenas el 0,6%. La decisión política, entonces, fue promover la intervención pública a partir del fortalecimiento del rol empleador del Estado mediado por prácticas flexibilizadoras de contratación laboral típica u originariamente privadas.

Por un lado, se experimentó una multiplicación de contratos¹⁹ para la incorporación de personal en la Administración Pública²⁰. Y, por otro lado, se avanzó con la implementación de programas de transferencia monetarias condicionadas como paliativos a la emergencia social y política del 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. Para 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). En este marco, la figura del binomio *formalización-inscripción tributaria* se dio a través de la figura del Régimen simplificado para Efectores de Desarrollo Local y Economía Social (Monotributo Social), que fue creado como complemento en el año 2009 para trabajadores en condiciones de vulnerabilidad social. 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 el 2012 al 2015

¹⁹Decreto 2345/2008, ahora convertido en el Decreto 1109/2017.

²⁰Los contratos del Poder Ejecutivo Nacional prácticamente duplicaron su importancia (del 11% al 20%) en desmedro del personal de planta permanente y transitoria. Datos de Dirección de Evaluación Presupuestaria Salarial.

(+110,4%) incluso por encima de la categoría común del monotributo (+10%) (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. La proporción de “asalariados sin descuento jubilatorio” pero que realizan aportes voluntarios relevados por la EPH (asimilables a los monotributistas) aumentaron su incidencia tanto en el sector público (de 16% a 21,5%) como en el tercer sector (de 1,7% a 6,2%).

Cuadro N° 3: Asalariados sin descuento jubilatorio (no registrados) con aportes voluntarios (considerados subcontratados). Años 2008 y 2015.

Asal. No Registrado c/ Aporte voluntario	Estatal	Privado	De otro tipo	Total
2° Trimestre 2008	16,1%	82,2%	1,7%	100%
2° Trimestre 2015	21,5%	72,3%	6,2%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a EPH – INDEC.

Cuadro N° 4: Evolución del personal contratado en el Poder Ejecutivo Nacional. Período: 2008-2015.

	4° Tri 2007	4° Tri 2015
PERSONAL CONTRATADO	31.770	72.034
TOTAL PODER EJECUTIVO NACIONAL	279.069	381.424
% PERSONAL CONTRATADO	11,4%	18,9%

Fuente: Dirección de Evaluación Presupuestaria Salarial. Ministerio de Hacienda.

Cuadro N° 5: Evolución del monotributo, según categorías. Período 2012-2015.

	Independientes Monotributo	Independientes Monotributo Social
ene-12	1.314.711	167.762
dic-12	1.364.714	186.953
dic-13	1.461.135	293.069
dic-14	1.452.972	337.971
dic-15	1.446.308	352.947
Var. % 2012-2015	10,0%	110,4%

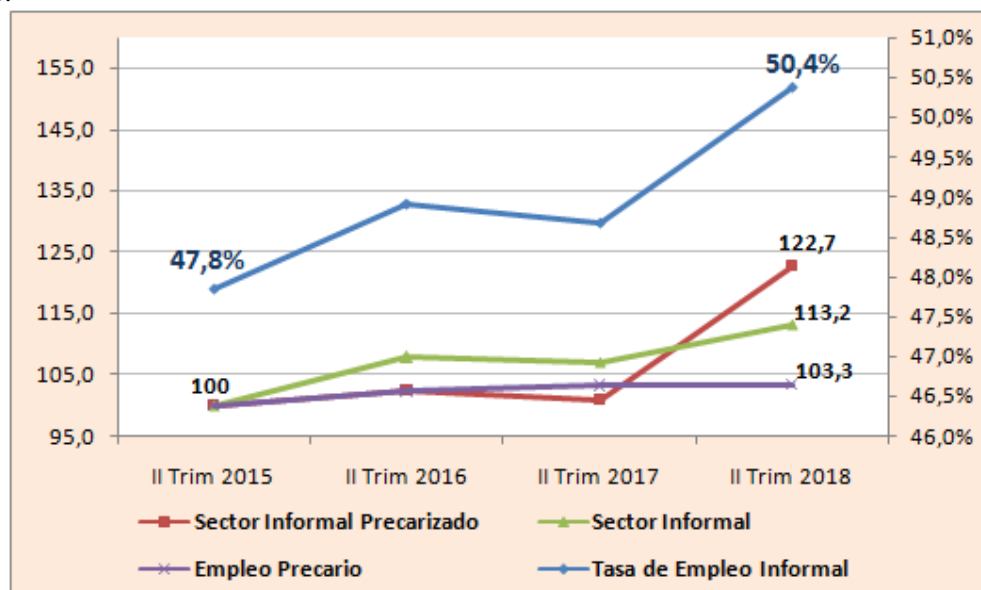
Fuente: Elaboración propia en base a datos del SIPA- Secretaría de Trabajo y Empleo.

b) Los tres años del gobierno de Cambiemos (dic. 2015- mar. 2019):

La primera brecha para señalar, si bien todavía en el marco de un relativo estancamiento, es una perspectiva de aumento del nivel de informalidad laboral (del 47,8% al

50,4% en sólo tres años) especialmente a razón de un incremento del sector informal -en sus dos manifestaciones, de subsistencia y subcontratado-. En estos años, por otra parte, también vuelve a aumentar el “trabajo precario” o “en negro” como resultado del agravamiento económico de las empresas privadas (especialmente de las PyMEs industriales) y un mayor dinamismo de sector productor de servicios, principalmente los vinculados a los servicios públicos privatizados de la mano de una recomposición de las tarifas, el sector financiero asociado a la liberación de las tasas de interés y la vuelta de un ciclo de valorización financiera junto con el renovado impulso de actividades inmobiliarias y construcción ligados a las opciones de inversión especulativas.

Gráfico N° 4: Evolución de la tasa de empleo informal y sus diversas categorías. Período: 2015 – 2018.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH- INDEC.

Sobre la base del esquema de negocios, el Estado en su estrategia desreguladora también comenzó a abandonar el gesto contracíclico que hasta el momento venía experimentando, como modo compensar la flaca generación de empleo del sector privado²¹.

De manera simultánea, desde comienzos del año 2018, el Ministerio de Desarrollo Social dispuso una serie de modificaciones a los programas de ingresos hacia cooperativas de trabajo que en adelante se denominarán “Hacemos Futuro” que conforme al cambio de condicionalidades, la centralización de los modos de organización dispuesta y el intento de vaciamiento de contenidos socio-comunitarios, puede afirmarse que la principal intención es reconvertirlos en símiles programas de becas para la capacitación individual y terminalidad educativa descartando, por lo tanto, el formato de programas de empleo²². En este contexto, la figura del monotributo social, tan expandida en años anteriores, se estancó sufriendo incluso un leve retroceso (del -1,8%) y una reconfiguración hacia su interior, a partir de la quita del

²¹El informe publicado por el Ministerio de Trabajo indica que desde el I semestre 2016 al 2018, la reducción de la cantidad de ocupados en el Poder Ejecutivo Nacional fue de 22.732. http://www.trabajo.gob.ar/downloads/estadisticas/empleopublico/Seguimiento_del_empleo_publico_Nacional_4.pdf

²²Norma Nro. 96/2018, fecha 8/02/2018, EX-2018-05588116-APN-SES#MDS.

subsidio del 50% del aporte a un importante conjunto de trabajadores inscriptos en el Registro Nacional de Efectores Sociales. Según las metas físicas, de la ejecución presupuestal para el año 2018 disponible en el Ministerio de Hacienda, se reducirá en 42.000 los monotributistas sociales que pagan el 50% de la cuota mientras aumenta la cantidad de los que pagan el 100%.

El ahogamiento experimentado por la economía popular articulada con el Estado, también se verifica en la eliminación, a partir de enero del año 2019, del monotributo agropecuario destinado a pequeños productores de la agricultura familiar, que contaba con un subsidio del 100%.

En este escenario, de retroceso de intervención del Estado en el mercado laboral, pero en un contexto de agudización de las condiciones de recesión de la industria y de la economía en general, los hogares acumulan dos shocks devaluatorios en los años 2016 y 2018. Por un lado, el valor de la divisa estadounidense pasó de \$9,6 en noviembre 2015 a \$15,8 un año después -una devaluación del 64% durante el 2016- y durante el año 2018, el tipo de cambio se duplicó al pasar de \$17,7 a fines del 2018 a \$37,8 en diciembre de dicho año. Durante el verano del 2019, el tipo de cambio volvió a trepar, operando una devaluación del 11% en sólo dos meses y alcanzando la divisa norteamericana los \$42 a finales de marzo del corriente año. En cuanto al salto inflacionario que las corridas cambiarias tienen en Argentina, los tres primeros años de la gestión macrista, la inflación acumuló un 157% implicando un deterioro salarial de casi el -20%. De este modo, se configura un terreno fértil para el avance de formas de flexibilización laboral por parte de las empresas del sector privado.

La necesidad acuciante de la población, de insertarse de alguna manera en el mercado de trabajo, se traduce en un incesante crecimiento de la tasa de actividad y de desocupación durante los últimos años que, no sólo se expresa en la capacidad de autogeneración de un empleo de subsistencia, desarticulado de la lógica de maximización de ganancia capitalista, sino que también se manifiesta en la extensión de la subcontratación de grandes empresas.

Amerita traer aquí el tema del trabajo en plataformas digitales que aunque reconoce origen anterior al de este subperíodo, comienza a hacerse relevante –y de un modo acelerado– recientemente. Si bien forman parte del fenómeno más amplio de la digitalización de la economía que afecta transversalmente al conjunto de los sectores de manera variada, sobresale un novedoso esquema de negocio en segmentos de trabajo intensivos que plantean formas de empleo que escapan a los marcos regulatorios tradicionales y terminan por materializarse en renovadas formas de precarización de la fuerza de trabajo. Como señalan Madariaga *et al* (2019) el año 2016 fue un punto bisagra con la llegada del nuevo gobierno que en el marco de la política de desregulación respecto a la entrada y salida de capitales, flexibilizó también el sistema de pagos al exterior. De esta manera, hace tan sólo cuatro años operaban en la Argentina cinco plataformas de capital nacional (Mercado Libre, Zolvers, Workana, Iguanafix y Nubelo) y luego de dos años se incorporaron siete empresas más de origen extranjero: Airbnb, Cabify, Glovo, Freelancer, entre otras (Madariaga *et al*, 2019).

El tipo de vínculo laboral establecido en estas ocupaciones adquiere mayormente la modalidad de trabajo independiente, que desplaza la figura de trabajador a la de prestador de servicios y los excluye del amparo de los derechos laborales para concentrar en el régimen del monotributo la condición tributaria y el acceso restringido al sistema de seguridad social. Según el estudio citado del CIPPEC, no obstante los esfuerzos de dichas empresas que buscan resaltar el carácter autónomo de la relación simulada en un acuerdo colaborativo entre socios, no se verifican condiciones de autonomía operativa como la determinación del precio del

servicio (incluso los pagos son intermediados por la aplicación, existe obligatoriedad para la aceptación de los trabajos y evaluación del desempeño).

De esta manera, en el período 2015-2018, se produce el aumento más importante del segmento de la informalidad atravesado por la mercantilización del vínculo laboral, que se expresa también, en la categoría de asalariados subcontratados captada por la EPH (asalariados no registrados pero que aportan por sí mismos a la jubilación, es decir, monotributistas). Así como el sector público y el tercer sector de la economía había dominado el incremento hasta el 2015, a partir de ese año estos sectores sufren una tenue caída en el caso del público (de 21,5% a 21,1%) y un sensible descenso en el caso de las cooperativas del tercer sector (de 6,2% a 3,9%) al tiempo que crece el sector privado (de 72,3% a 75%).

Cuadro N° 6: Asalariados sin descuento jubilatorio (no registrados) con aportes voluntarios (considerados subcontratados). Años 2015 y 2018.

Asal. No Registrado c/ Aporte voluntario	Estatal	Privado	De otro tipo	Total
2º Trimestre 2015	21,5%	72,3%	6,2%	100%
2º Trimestre 2018	21,1%	75,0%	3,9%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a EPH – INDEC.

Resultó ser la experiencia anterior un legítimo laboratorio protagonizado por el propio Estado, para demostrar que la ilegalidad de las formas de contratación asalariada es más riesgosa y costosa para la parte empleadora (por juicios laborales, sanciones diversas, planes de moratoria, etc.) que aquellas que hacen uso de la flexibilización de la norma laboral. La reconversión de una relación laboral en una relación comercial, o como Novick (2010) y Poblete (2013) lo expresan, la deslaborización de las relaciones de trabajo.

Esta individualización, que es la contraparte necesaria, en la organización y negociación de las condiciones de trabajo, es la que cualquier gobierno de corte neoliberal intenta establecer, por la doble vía del: 1) fortalecimiento la inclusión al régimen del monotributo con una serie de medidas que lo revitalizan en términos contributivos y sobre todo en alcance²³ y 2) el reverdecer de una narrativa por parte del discurso del Estado que se solapa con la retórica de la gestión empresarial (Boltanski y Chiapello, 1999) que busca consolidar una subjetividad, ya en curso, de un sujeto atravesado por la normatividad del éxito, de la autoresponsabilidad de sí mismo y la autosuperación de la propia cesantía laboral. Un tipo de acción individual que transforma impotencia y resignación en automovilización bajo la promesa de la libertad para conducir el propio destino y la posibilidad de huir definitivamente de la coerción disciplinante de la fábrica. Como destaca Bröckling (2015) lo que estos nuevos cuentapropistas ganan en autodeterminación, lo pierden en seguridad social mientras el trabajo, lejos de reconciliarse con la vida -como reclamaba el movimiento contracultural de fines de los '60- usurpa cada una de sus dimensiones.

²³Entre los cambios más relevantes se destaca la reincorporación de la categoría más baja del régimen, la categoría A, la actualización de montos a pagar y topes de las escalas, la posibilidad de incorporación de contratos de locación de obra que hasta el momento eran sólo de servicios, la eliminación del requisito mínimo de persona para las categorías más altas (I, J, K).

Conclusión

A modo de conclusión, es posible aseverar que el uso precario de la fuerza de trabajo es el tipo de relación laboral que genera esta etapa histórica del capitalismo contemporáneo, pero como señala Torrado (2010) los distintos regímenes políticos de gobierno y los contextos económicos y sociales por ellos gobernados, son capaces de incorporar mutaciones que intervienen sobre las formas que asume la relación estructuralmente informal y precarizante de trabajo.

En base a la evidencia presentada, es posible observar que, en coyunturas de mayor virtuosismo económico, la recomposición del empleo asalariado se realiza sobre la base de una extensión del tradicional “trabajo asalariado no registrado” mientras que en, las cada vez más extensas fases de agotamiento del ciclo económico, la forma de manifestación de la informalidad laboral que adquiere mayor dinamismo, es aquella que tiene que ver con la autonomización de la relación de trabajo. El engrosamiento de la fuerza de trabajo constituida en sector de la economía conforme a la presencia de contexto de escasas oportunidades de empleo que los empuja a la autoconversión de sus propias en unidades económicas, sin embargo, va combinando inserciones con distintos tipo de vinculación con el aparato productivo más competitivo. Es decir, a la forma de informalidad ligada a lo que los marginalistas (Nun, 1969; Quijano, 1970) o los debates de la PREALC denominaban excedente de fuerza de trabajo excluida del sistema moderno de la economía, se suma un tipo de integración flexible pero también endeble, reconocida por Neffa (2013) como procesos de tercerización y subcontratación (y aquí agregaríamos, principalmente laboral), por Giosa Zuazua et. al. (2017) como “sector informal urbano integrado” y por Novick (2010) y Poblete (2013) como “deslaborización de las relaciones de trabajo”.

Los números que surgen de aplicar la metodología aquí propuesta a la información suministrada por la EPH sobre durante la década analizada, arrojan que el aumento en la cantidad de ocupados en 1.849.300 nuevas ocupaciones responde en más de la mitad a la extensión de empleo informal (988 mil) del cual la mayor parte se configura como fuerza laboral con inserción formalmente autónoma, lo que aquí hemos denominado sector informal. Más precisamente, el aumento del 13,5% de la informalidad laboral fue el resultado de un incremento del 3,1% del empleo precario (asalariado) y de un 29,6% del sector informal. Sin embargo las intensidades y dinámicas fueron diferentes en los dos subperíodos considerados.

En el primero, del 2008 al 2015, en el cual cae la tasa de informalidad responde a la menor cantidad de asalariados registrados (-51 mil) y trabajadores familiares auxiliares (-66 mil), se verifica una ampliación de las categorías informales de los independientes en 275,2 mil nuevas ocupaciones lo que representó un aumento de casi el 10%. En el período más reciente (2015-2018) en cambio, la incidencia de la informalidad es superior: en los últimos tres años se verificaron 638.779 nuevas ocupaciones, 725.298 fueron informales (conforme a una destrucción de inserciones formales en los términos aquí planteados). Lo que vuelve a surgir en este trienio es que, al interior de la informalidad laboral, las modalidades de empleo formalmente independientes son más dinámicas que las asalariadas. Las primeras crecen en un 18,3% mientras las segundas en un 3,3%.

La manifestación de vínculos productivos entre organizaciones económicas de mayor tamaño y este sector informal en aumento, personificado en los trabajadores como unidades productivas, también queda explicitado en los resultados aquí trabajados. Se observa que al 2018 el 22,6% de la fuerza de trabajo ocupada se desempeña en el sector informal siendo que

de ésta, el 9,3% mantiene algún tipo de vínculo con los procesos de producción generalmente tercerizados por las grandes firmas (comercialización indirecta, construcción, telecomunicaciones, vigilancia, transporte, entre otros). Una incidencia que ha ido creciendo a lo largo de la década incluso levemente por encima de inserciones tradicionales o aparentemente desarticuladas de lógicas de maximización de ganancia de otras empresas (31,2% vs. 29,5%). En otros términos, se hace visible la existencia de una franja de trabajadores independientes que explican su condición de vulnerabilidad por el despliegue de una estrategia renovada de flexibilización laboral. Aunque cabe destacar que durante la última etapa, que resume lo acontecido durante la gestión macrista, el dinamismo de este sector informal precarizado fue notoriamente mayor. Concretamente, mientras el sector informal precarizado se expandió en un 22,7%, el tradicional lo hace en un 13,2%. Conviene recordar que, de todos modos, durante el período kirchnerista el menor dinamismo general de esta categoría convivió con una incidencia mayor de la responsabilidad del sector público en su calidad de empleador.

Nos atrevemos entonces a reconocer en las categorías descriptas la presencia de un *precarizado*, o al menos un conjunto de personas que conforme al tipo de inserción laboral son parte del núcleo duro de esta conceptualización más amplia (vinculado al del clase social) pero que aquí nos apegaremos a la al sentido de precariedad como modo de explotación del trabajo. En este sentido, se observa que actualmente de los 16,5 millones de ocupados, 8,3 millones son informales o con una inserción laboral vulnerable de los cuales al menos 6,1 millones forman parte del precariado. El precariado explica entonces el 74% del empleo informal y el casi 40% del total de la fuerza laboral. Es decir, estas modalidades de estrategias de uso precario de la fuerza de trabajo en sus diversas formas, de las cuales la más importante de ellas continúa siendo el desconocimiento de derechos o algunos de ellos de la condición asalariada (representan el 75%) aunque va ganando terreno la mercantilización de la relación laboral que hace una década explicaba un quinto y actualmente un cuarto de esta modalidad. Se observa de los números presentados que durante la década, si bien en conjunto el precariado evoluciona por debajo del sector informal tradicional (8,9% vs. 29,5%), el menor dinamismo obedece al cambio de composición que está operando en el interior del mismo a favor de procesos de desasalización. Concretamente, del casi millón de empleos informales que tuvieron origen en el período 2008-2018, medio millón estuvo relacionado con formas del extensión del precariado, de los cuales la mayor parte (367 mil) eluden formalmente el vínculo típicamente salarial.

Tal invariante contemporánea, sin embargo, también puede adquirir formas y dinámicas cambiantes según los dispositivos gubernamentales que se sucedan. Así, la última década pudo ser testigo de lo anterior. Mientras las administraciones son sesgos estatistas o también denominadas “populistas” buscaron promover y hacer un uso público -incluso con fines redistributivos- de este tipo de relación laboral, la actual gestión gobernante, más cercana a una visión neoliberal en su intervención sobre lo social, buscan promover este tipo de relación de trabajo para generar oportunidades de recomposición de la rentabilidad privada.

ANEXO ESTADÍSTICO Y METODOLÓGICO

La metodología de medición del empleo informal aquí presentada, es una primera propuesta aún en discusión, que tiene como principal objetivo complejizar el indicador que actualmente goza de mayor consenso para medir la informalidad laboral: la tasa de asalariados sin descuento jubilatorio, conforme al contexto en que adquirió mayor dinamismo el empleo por cuenta propia.

Para robustecer el abordaje metodológico se realizó una primera clasificación de dos grandes grupos: 1) Los *Trabajadores precarios* ligados al concepto de empleo informal desde el punto de vista de las condiciones de empleo (OIT, 2013) compuestos, en este caso por la siguiente selección de indicadores: por asalariados no registrados, asalariados registrados con inestabilidad en su puesto de trabajo, servicio doméstico, trabajadores familiares, 2) Un segundo grupo denominador *Sector Informal*, está integrado mayoritariamente por trabajadores por cuenta propia²⁴ abordados a partir del tradicional enfoque de Sector Informal Urbano (SIU) que en términos muy simplificados podemos definir como aquellos trabajadores que trabajan para su propia unidad económica y que tienen una inserción económica endeble. Esta última fue definida a través de una doble condición: a) trabajar en establecimientos de hasta 5 trabajadores (baja escala productiva) y b) tener una calificación no profesional (escaso nivel de complejidad tecnológica). Estos atributos corresponden a lo que tradicionalmente se definió como sector informal en tanto conjunto de unidades productivas (o trabajadores constituidos en las mismas), que se organiza bajo forma no capitalista, desvinculado y subordinado en términos productivos que forma parte del excedente de fuerza de trabajo. En síntesis, son ocupaciones de refugio autogeneradas que tienen por objeto generar empleo e ingresos para la reproducción doméstica (solapamiento unidad doméstica y económica) y casi nula margen de utilidad.

Sin embargo, a diferencia de la conceptualización anterior de sector informal, se busca distinguir dos modalidades del SIU que implica la identificación de las causas que dan lugar al tipo inserción endeble que padecen. De esta manera, se conforma un grupo denominado “SIU de subsistencia” o “Sector Informal tradicional” que responde a estrategias de inserción por la vía del mercado de bienes y servicios como modo de superar la cesantía laboral desligado a la lógica productiva de las empresas capitalistas y otro segmento, el “SIU subcontratado” o “Sector Informal Precarizado” que tiene una estrecha articulación con estrategias de subcontratación y tercerización de funciones generalmente a cargo de las grandes firmas²⁵. En otros, términos, la informalidad del SIU de subsistencia-tradicional obedece a las condiciones excluyentes del sistema económico mientras el SIU subcontratado-precario encuentra el origen de su precaria inserción conforme a un tipo de integración que responde a la lógica de rentabilidad del aparato formal.

La fuente utilizada es la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del INDEC y la unidad de análisis es la población ocupada (con excepción de los patrones) clasificados según la categoría ocupacional de su principal ocupación. La clasificación de los ocupados

²⁴Se excluyen los patrones ya que se trata de una clasificación de fuerza de trabajo, y como tal, sólo incluye el conjunto de ocupados que tiene como sustento el valor producido por la venta de su propia fuerza laboral. Asimismo, la inclusión del cuentapropismo y la exclusión de los patrones permite poner el énfasis de análisis en la inserción laboral en lugar de la inserción económica. Por otra parte, el eje analítico está puesto en aprehender los cambios de estrategia de precarización del empleo atendiendo la emergencia de un contexto en el que se aceleran las condiciones de subcontratación de la fuerza de trabajo de manera directa y no mediada por una empresa de menor tamaño.

²⁵El principal antecedente teórico y metodológico que motivó una clasificación del sector informal de este tipo fue el documento elaborado por GiosaZuzua, FernandezMassi, Turrubiano(2017) aunque en el presente trabajo se realiza una operacionalización que difiere en muchos aspectos de la propuesta por las autoras.

cuentapropistas (CP) para distinguir a los pertenecientes al SIU tradicional de los precarizados se realizó sobre la base del carácter ocupacional, que define a las ocupaciones según el tipo de objeto o producto generado por el proceso específico de trabajo, incluido en el Clasificador Nacional de Ocupaciones (CNO-2001) –ver cuadro N ° 4 del presente Anexo-. Conforme a las posibilidades de la fuente y el universo de análisis seleccionado, el concepto de “sector” sólo aplica para los trabajadores independientes y no para los asalariados que eventualmente puedan desenvolverse en empresas de similares características. En concreto, se excluye el análisis y clasificación del empleo asalariado en el sector informal ya que la clasificación de informalidad en este último grupo es abordada por el enfoque de empleo precario.

Siendo que uno de los efectos de la contractualización de las relaciones de trabajo (SIU precario) es su trastocamiento a partir de una regulación comercial y tributaria, como es la figura del monotributo, se consideró que los asalariados no registrados que aportan a un sistema jubilatorio por sí mismo son enteramente parte de este del sector informal subcontratado (quedaría pendiente para una próxima revisión metodológica la incorporación en este grupo, de los asalariados imputados por la EPH como independientes cautivos²⁶ que no hayan sido incorporados a través del método de identificación del monotributo).

En este sentido, debe aclararse que el tratamiento que hemos aplicado para la identificación de los trabajadores independientes precarizados intenta ser una aproximación a lo que la EPH realiza cuando intenta identificar cautividad en la relación comercial pero buscar trasvasar los límites “del único cliente” como criterio excluyente para captar la dependencia operativa. De hecho, según el manual de la OIT sobre medición del empleo informal (con la colaboración del Grupo de Delhi) elaborado para sintetizar las directrices técnicas sobre la base de las experiencias de los distintos países, se contrasta la experiencia mexicana e india con respecto a la adoptada en la Argentina. Sumariamente, se describe que tanto México como India ponen énfasis en la autonomía operativa²⁷ para definir la relación de producción de manera que cuando ésta tiene lugar se verifica una relación de cliente – proveedor en lugar de empleador – asalariado.

Por lo tanto, las categorías del SIU precarizado como el empleo precario están ambas atravesadas por el fenómeno de la Precarización Laboral entendido como el abanico de formas de uso de la fuerza de trabajo que forman parte de estrategias de flexibilización de la mano de obra por parte de las empresas que redundan en el vaciamiento de derechos y garantías laborales.

²⁶Es decir, que se consideran trabajadores por cuenta propia pero declaran trabajar para un solo cliente.

²⁷La autonomía operativa se verifica si: a) no están supervisados en sus actividades diarias de producción, b) incurrir en algunos riesgos económicos o tienen que cumplir con ciertos costos (por ejemplo, la renta real o imputada de los edificios en los que trabajan, así como el costo de la iluminación/energía, el almacenamiento o el transporte, etc.) y si (c) reciben un pago o remuneración que consta de dos partes: remuneración por el trabajo realizado y los beneficios de la actividad, según el concepto de ingreso mixto del SCN. (OIT, 2013, párrafo 4.31)

Cuadro 1: Serie de datos de las principales categorías y subcategorías seleccionadas del empleo informal: *Sector informal/ precario y empleo precario*. Período 2008 – 2018.

			II Trim 2008	II Trim 2009	II Trim 2010	II Trim 2011	II Trim 2012	II Trim 2013	II Trim 2014	II Trim 2015	II Trim 2016	II Trim 2017	II Trim 2018
Sector Informal y Precario	Sector Informal tradicional	Trabajadores independientes	1.526.949	1.614.701	1.652.699	1.567.246	1.688.321	1.842.307	1.739.346	1.746.885	1.883.392	1.867.643	1.977.472
	Sector Informal Precarizado	Trabajadores independientes	819.625	789.974	794.113	817.491	869.373	850.216	969.389	923.260	937.110	903.774	1.057.788
		Asal. No Reg. C/ Aporte voluntario	355.010	364.304	364.352	342.068	350.117	365.703	336.409	332.890	349.321	364.255	483.437
		Subtotal	1.174.636	1.154.278	1.158.465	1.159.559	1.219.490	1.215.919	1.305.797	1.256.150	1.286.431	1.268.029	1.541.224
	Total (*)		2.881.731	2.993.839	2.998.354	2.915.087	3.098.922	3.236.182	3.224.927	3.157.001	3.347.664	3.299.055	3.733.710
Empleo Precario	Asal. No Reg. Sin Aporte Voluntario		2.936.951	2.784.942	3.016.284	2.990.314	2.939.263	3.008.936	2.809.577	2.885.800	2.957.880	2.995.548	2.954.954
	Asal. Reg. Transitorio		250.041	314.606	257.835	305.671	295.279	274.198	280.961	281.327	240.499	270.026	285.029
	Subtotal Asalariados Precarizados		3.186.993	3.099.548	3.274.119	3.295.985	3.234.542	3.283.134	3.090.538	3.167.127	3.198.379	3.265.573	3.239.982
	Servicio Doméstico		1.123.963	1.189.602	1.189.406	1.168.128	1.215.208	1.220.154	1.185.692	1.197.670	1.252.879	1.208.490	1.236.590
	Trabajadores Familiares		145.855	109.096	121.356	140.595	102.583	102.706	88.844	79.535	90.803	112.746	116.349
	Total		4.456.811	4.398.246	4.584.881	4.604.708	4.552.333	4.605.994	4.365.074	4.444.332	4.542.060	4.586.810	4.592.922
EMPLEO INFORMAL			7.338.541	7.392.085	7.583.235	7.519.795	7.651.255	7.842.176	7.590.001	7.601.333	7.889.725	7.885.865	8.326.632
TOTAL OCUPADOS SIN PATRONES			14.677.023	14.731.566	15.111.645	15.537.318	15.723.181	16.022.966	15.676.459	15.887.544	16.132.556	16.198.898	16.526.323

(*) En el total se incluyen a los trabajadores del sector informal que no se encuentran bajo las categorías anteriormente definidas.

*Las cantidades poblacionales están extendidas al total urbano

**La clasificación de los ocupados cuentapropistas (CP) se realizó sobre la base de la información relevada por la EPH – INDEC conforme al carácter ocupacional (que define a las ocupaciones según el tipo de objeto o producto generado por el proceso específico de trabajo) incluido en el Clasificador Nacional de Ocupaciones (CNO-2001).

La clasificación se basó en la siguiente decisión metodológica:

Códigos de ocupaciones para los CP de Subsistencia: 30, 33, 46,44, 46, 50, 51, 52, 53, 57, 58, 80, 80.

Códigos de ocupaciones para los CP Subcontratados: 10, 11, 20, 31, 32, 34, 35, 36, 47, 56, 71, 72, 81, 90, 91, 92.

Fuente: Elaboración propia en base a EPH – INDEC.

Cuadro 1.1: Serie de datos de las principales categorías y subcategorías seleccionadas del empleo informal: *Sector Informal Tradicional y Precariado*. Período 2008 – 2018.

		II Trim 2008	II Trim 2009	II Trim 2010	II Trim 2011	II Trim 2012	II Trim 2013	II Trim 2014	II Trim 2015	II Trim 2016	II Trim 2017	II Trim 2018	
Sector Informal Tradicional	Trabajadores independientes	1.526.949	1.614.701	1.652.699	1.567.246	1.688.321	1.842.307	1.739.346	1.746.885	1.883.392	1.867.643	1.977.472	
Precariado	Sector Informal Precarizado	Trabajadores independientes	819.625	789.974	794.113	817.491	869.373	850.216	969.389	923.260	937.110	903.774	1.057.788
		Asal. No Reg. C/ Aporte voluntario	355.010	364.304	364.352	342.068	350.117	365.703	336.409	332.890	349.321	364.255	483.437
		Subtotal	1.174.636	1.154.278	1.158.465	1.159.559	1.219.490	1.215.919	1.305.797	1.256.150	1.286.431	1.268.029	1.541.224
	Empleo Precario	Asal. No Reg. Sin Aporte Voluntario	2.936.951	2.784.942	3.016.284	2.990.314	2.939.263	3.008.936	2.809.577	2.885.800	2.957.880	2.995.548	2.954.954
		Asal. Reg. Transitorio	250.041	314.606	257.835	305.671	295.279	274.198	280.961	281.327	240.499	270.026	285.029
		Subtotal Asalariados Precarizados	3.186.993	3.099.548	3.274.119	3.295.985	3.234.542	3.283.134	3.090.538	3.167.127	3.198.379	3.265.573	3.239.982
		Servicio Doméstico	1.123.963	1.189.602	1.189.406	1.168.128	1.215.208	1.220.154	1.185.692	1.197.670	1.252.879	1.208.490	1.236.590
		Trabajadores Familiares	145.855	109.096	121.356	140.595	102.583	102.706	88.844	79.535	90.803	112.746	116.349
		Subtotal	4.456.811	4.398.246	4.584.881	4.604.708	4.552.333	4.605.994	4.365.074	4.444.332	4.542.060	4.586.810	4.592.922
		Total	5.631.446	5.552.524	5.743.347	5.764.267	5.771.823	5.821.913	5.670.871	5.700.483	5.828.492	5.854.839	6.134.146
EMPLEO INFORMAL		7.338.541	7.392.085	7.583.235	7.519.795	7.651.255	7.842.176	7.590.001	7.601.333	7.889.725	7.885.865	8.326.632	
TOTAL OCUPADOS SIN PATRONES		14.677.023	14.731.566	15.111.645	15.537.318	15.723.181	16.022.966	15.676.459	15.887.544	16.132.556	16.198.898	16.526.323	

Fuente: Elaboración propia en base a EPH – INDEC.

(*) En el total se incluyen a los trabajadores del sector informal que no se cuenta con información para su clasificación.

Cuadro Nº 2: Serie de datos de las principales categorías y subcategorías seleccionadas del empleo informal: *Sector informal/ precario y empleo precario* Estructura relativa. Período 2008-2018.

		II Trim 2008	II Trim 2009	II Trim 2010	II Trim 2011	II Trim 2012	II Trim 2013	II Trim 2014	II Trim 2015	II Trim 2016	II Trim 2017	II Trim 2018	
Sector Informal y Precario	Sector Informal tradicional	10,4%	11,0%	10,9%	10,1%	10,7%	11,5%	11,1%	11,0%	11,7%	11,5%	12,0%	
	Sector Informal Precarizado	Trabajadores independientes	5,6%	5,4%	5,3%	5,3%	5,5%	5,3%	6,2%	5,8%	5,8%	5,6%	6,4%
		Asal. No Reg. C/ Aporte voluntario	2,4%	2,5%	2,4%	2,2%	2,2%	2,3%	2,1%	2,1%	2,2%	2,2%	2,9%
		Subtotal	8,0%	7,8%	7,7%	7,5%	7,8%	7,6%	8,3%	7,9%	8,0%	7,8%	9,3%
	Total (*)	19,6%	20,3%	19,8%	18,8%	19,7%	20,2%	20,6%	19,9%	20,8%	20,4%	22,6%	
Empleo Precario	Asal. No Reg. Sin Aporte Voluntario	20,0%	18,9%	20,0%	19,2%	18,7%	18,8%	17,9%	18,2%	18,3%	18,5%	17,9%	
	Asal. Reg. Transitorio	1,7%	2,1%	1,7%	2,0%	1,9%	1,7%	1,8%	1,8%	1,5%	1,7%	1,7%	
	Subtotal Asalariados Precarizados	21,7%	21,0%	21,7%	21,2%	20,6%	20,5%	19,7%	19,9%	19,8%	20,2%	19,6%	
	Servicio Doméstico	7,7%	8,1%	7,9%	7,5%	7,7%	7,6%	7,6%	7,5%	7,8%	7,5%	7,5%	
	Trabajadores Familiares	1,0%	0,7%	0,8%	0,9%	0,7%	0,6%	0,6%	0,5%	0,6%	0,7%	0,7%	
	Total	30,4%	29,9%	30,3%	29,6%	29,0%	28,7%	27,8%	28,0%	28,2%	28,3%	27,8%	
EMPLEO INFORMAL		50,0%	50,2%	50,2%	48,4%	48,7%	48,9%	48,4%	47,8%	48,9%	48,7%	50,4%	
TOTAL OCUPADOS SIN PATRONES		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

Fuente: Elaboración propia en base a EPH – INDEC.

(*) En el total se incluyen a los trabajadores del sector informal que no se cuenta con información para su clasificación.

Cuadro N° 2.1: Serie de datos de las principales categorías y subcategorías seleccionadas del empleo informal: *Sector Informal Tradicional y Precariado*. Estructura relativa. Período 2008 – 2018.

			II Trim 2008	II Trim 2009	II Trim 2010	II Trim 2011	II Trim 2012	II Trim 2013	II Trim 2014	II Trim 2015	II Trim 2016	II Trim 2017	II Trim 2018
Sector Informal Tradicional			20,8%	21,8%	21,8%	20,8%	22,1%	23,5%	22,9%	23,0%	23,9%	23,7%	23,7%
Precariado	Sector Informal Precarizado	Trabajadores independientes	11,2%	10,7%	10,5%	10,9%	11,4%	10,8%	12,8%	12,1%	11,9%	11,5%	12,7%
		Asal. No Reg. C/ Aporte voluntario	4,8%	4,9%	4,8%	4,5%	4,6%	4,7%	4,4%	4,4%	4,4%	4,6%	5,8%
		Subtotal	16,0%	15,6%	15,3%	15,4%	15,9%	15,5%	17,2%	16,5%	16,3%	16,1%	18,5%
	Empleo Precario	Asal. No Reg. Sin Aporte Voluntario	40,0%	37,7%	39,8%	39,8%	38,4%	38,4%	37,0%	38,0%	37,5%	38,0%	35,5%
		Asal. Reg. Transitorio	3,4%	4,3%	3,4%	4,1%	3,9%	3,5%	3,7%	3,7%	3,0%	3,4%	3,4%
		Subtotal Asalariados Precarizados	43,4%	41,9%	43,2%	43,8%	42,3%	41,9%	40,7%	41,7%	40,5%	41,4%	38,9%
		Servicio Doméstico	15,3%	16,1%	15,7%	15,5%	15,9%	15,6%	15,6%	15,8%	15,9%	15,3%	14,9%
		Trabajadores Familiares	2,0%	1,5%	1,6%	1,9%	1,3%	1,3%	1,2%	1,0%	1,2%	1,4%	1,4%
		Subtotal	60,7%	59,5%	60,5%	61,2%	59,5%	58,7%	57,5%	58,5%	57,6%	58,2%	55,2%
	Total			76,7%	75,1%	75,7%	76,7%	75,4%	74,2%	74,7%	75,0%	73,9%	74,2%
EMPLEO INFORMAL			100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a EPH – INDEC.

(*) En el total se incluyen a los trabajadores del sector informal que no se cuenta con información para su clasificación.

Cuadro N° 2.2: Serie de datos de las principales categorías y subcategorías seleccionadas del precariado: *Sector Informal y empleo precario*. Estructura relativa. Período 2008 – 2018.

			II Trim 2008	II Trim 2009	II Trim 2010	II Trim 2011	II Trim 2012	II Trim 2013	II Trim 2014	II Trim 2015	II Trim 2016	II Trim 2017	II Trim 2018
Precariado	Sector Informal Precarizado	Trabajadores independientes	14,6%	14,2%	13,8%	14,2%	15,1%	14,6%	17,1%	16,2%	16,1%	15,4%	17,2%
		Asal. No Reg. C/ Aporte voluntario	6,3%	6,6%	6,3%	5,9%	6,1%	6,3%	5,9%	5,8%	6,0%	6,2%	7,9%
		Subtotal	20,9%	20,8%	20,2%	20,1%	21,1%	20,9%	23,0%	22,0%	22,1%	21,7%	25,1%
	Empleo Precario	Asal. No Reg. Sin Aporte Voluntario	52,2%	50,2%	52,5%	51,9%	50,9%	51,7%	49,5%	50,6%	50,7%	51,2%	48,2%
		Asal. Reg. Transitorio	4,4%	5,7%	4,5%	5,3%	5,1%	4,7%	5,0%	4,9%	4,1%	4,6%	4,6%
		Subtotal Asalariados Precarizados	56,6%	55,8%	57,0%	57,2%	56,0%	56,4%	54,5%	55,6%	54,9%	55,8%	52,8%
		Servicio Doméstico	20,0%	21,4%	20,7%	20,3%	21,1%	21,0%	20,9%	21,0%	21,5%	20,6%	20,2%
		Trabajadores Familiares	2,6%	2,0%	2,1%	2,4%	1,8%	1,8%	1,6%	1,4%	1,6%	1,9%	1,9%
		Subtotal	79,1%	79,2%	79,8%	79,9%	78,9%	79,1%	77,0%	78,0%	77,9%	78,3%	74,9%
	Total			100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a EPH – INDEC.

(*) En el total se incluyen a los trabajadores del sector informal que no se cuenta con información para su clasificación.

Cuadro N° 3: Evolución nominal y porcentual de las principales categorías y subcategorías seleccionadas del empleo informal: *Sector informal/ precario y empleo precario*. Período 2008/ 2015, 2015/2018 y 2008/2018.

			2008/ 2015		2015/ 2018		2008/ 2018	
			Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
Sector Informal y Precario	Sector Informal tradicional	Trabajadores independientes	219.936	14,4%	230.587	13,2%	450.523	29,5%
	Sector Informal Precarizado	Trabajadores independientes	103.635	12,6%	134.528	14,6%	238.163	29,1%
		Asal. No Reg. C/ Aporte voluntario	-22.120	-6,2%	150.547	45,2%	128.426	36,2%
		Subtotal	81.515	6,9%	285.074	22,7%	366.589	31,2%
Total (*)			275.270	9,6%	576.709	18,3%	851.979	29,6%
Empleo Precario	Asal. No Reg. Sin Aporte Voluntario		-51.151	-1,7%	69.154	2,4%	18.002	0,6%
	Asal. Reg. Transitorio		31.286	12,5%	3.702	1,3%	34.987	14,0%
	Subtotal Asalariados Precarizados		-19.866	-0,6%	72.855	2,3%	52.990	1,7%
	Servicio Doméstico		73.707	6,6%	38.920	3,2%	112.627	10,0%
	Trabajadores Familiares		-66.320	-45,5%	36.814	46,3%	-29.506	-20,2%
Total			-12.478	-0,3%	148.590	3,3%	136.111	3,1%
EMPLEO INFORMAL			262.792	3,6%	725.298	9,5%	988.090	13,5%
TOTAL OCUPADOS SIN PATRONES			1.210.521	8,2%	638.779	4,0%	1.849.300	12,6%

Fuente: Elaboración propia en base a EPH – INDEC.

(*) En el total se incluyen a los trabajadores del sector informal que no se cuenta con información para su clasificación.

Cuadro N° 3.1: Evolución nominal y porcentual de las principales categorías y subcategorías seleccionadas del empleo informal: *Sector Informal Tradicional y Precariado*. Período 2008/ 2015, 2015/2018 y 2008/2018.

			2008/ 2015		2015/ 2018		2008/ 2018		
			Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	
Sector Informal Tradicional			219.936	14,4%	230.587	13,2%	450.523	29,5%	
Precariado	Sector Informal Precarizado	Trabajadores independientes	103.635	12,6%	134.528	14,6%	238.163	29,1%	
		Asal. No Reg. C/ Aporte voluntario	-22.120	-6,2%	150.547	45,2%	128.426	36,2%	
		Subtotal	81.515	6,9%	285.074	22,7%	366.589	31,2%	
	Empleo Precario	Asal. No Reg. Sin Aporte Voluntario		-51.151	-1,7%	69.154	2,4%	18.002	0,6%
		Asal. Reg. Transitorio		31.286	12,5%	3.702	1,3%	34.987	14,0%
		Subtotal Asalariados Precarizados		-19.866	-0,6%	72.855	2,3%	52.990	1,7%
		Servicio Doméstico		73.707	6,6%	38.920	3,2%	112.627	10,0%
		Trabajadores Familiares		-66.320	-45,5%	36.814	46,3%	-29.506	-20,2%
	Subtotal			-12.478	-0,3%	148.590	3,3%	136.111	3,1%
	Total			69.037	1,2%	433.664	7,6%	502.700	8,9%
EMPLEO INFORMAL			262.792	3,6%	725.298	9,5%	988.090	13,5%	
TOTAL OCUPADOS SIN PATRONES			1.210.521	8,2%	638.779	4,0%	1.849.300	12,6%	

Fuente: Elaboración propia en base a EPH – INDEC.

(*) En el total se incluyen a los trabajadores del sector informal que no se cuenta con información para su clasificación.

Cuadro N° 3.2: Evolución nominal y porcentual de las principales categorías y subcategorías seleccionadas del precariado: *Sector Informal y empleo precario*. Período 2008/ 2015, 2015/2018 y 2008/2018.

			2008/ 2015		2015/ 2018		2008/ 2018	
			Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
Precariado	Sector Informal Precarizado	Trabajadores independientes	103.635	12,6%	134.528	14,6%	238.163	29,1%
		Asal. No Reg. C/ Aporte voluntario	-22.120	-6,2%	150.547	45,2%	128.426	36,2%
		Subtotal	81.515	6,9%	285.074	22,7%	366.589	31,2%
	Empleo Precario	Asal. No Reg. Sin Aporte Voluntario	-51.151	-1,7%	69.154	2,4%	18.002	0,6%
		Asal. Reg. Transitorio	31.286	12,5%	3.702	1,3%	34.987	14,0%
		Subtotal Asalariados Precarizados	-19.866	-0,6%	72.855	2,3%	52.990	1,7%
		Servicio Doméstico	73.707	6,6%	38.920	3,2%	112.627	10,0%
		Trabajadores Familiares	-66.320	-45,5%	36.814	46,3%	-29.506	-20,2%
		Subtotal	-12.478	-0,3%	148.590	3,3%	136.111	3,1%
	Total		69.037	1,2%	433.664	7,6%	502.700	8,9%

Cuadro N° 4: Categorías ocupacionales que conforman el Sector Informal tradicional y Sector Informal precarizado.

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

	90 (Ocupaciones de la instalación y mantenimiento de maquinaria, equipos y sistemas de la producción de bienes)
	91 (Ocupaciones del desarrollo tecnológico productivo)
	92 (Ocupaciones de la instalación y mantenimiento de maquinaria, equipos y sistemas de la producción de servicios)

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

Cuadro N° 5: Cantidad de ocupados según categoría ocupacional. Período: 2003- 2018.

	Patrón	Cuenta Propia	Asalariados			Trabajador Familiar	Total Ocupados
			Registrados	No Registrados	Total		
oct-02	478.563	2.760.959	4.852.100	3.817.857	8.669.957	124.231	12.033.710
IV Trim 2003	523.695	2.791.687	5.003.112	4.871.505	9.958.419	215.906	13.506.158
IV Trim 2004	584.768	2.848.542	5.360.294	5.126.106	10.486.400	196.527	14.116.238
IV Trim 2005	578.197	2.917.496	5.946.228	4.971.032	10.917.260	185.390	14.598.343
IV Trim 2006	616.362	2.903.382	6.479.014	4.877.008	11.356.021	180.374	15.056.139
IV Trim 2007	669.348	2.734.218	7.055.395	4.607.307	11.674.493	155.320	15.233.378
IV Trim 2008	735.960	2.805.865	7.414.801	4.504.117	11.928.687	123.867	15.594.379
IV Trim 2009	696.049	3.053.553	7.546.831	4.267.739	11.822.700	127.315	15.699.617
IV Trim 2010	650.358	2.865.130	8.127.144	4.133.037	12.275.482	116.509	15.907.479
IV Trim 2011	693.102	2.887.299	8.275.225	4.310.662	12.626.891	102.908	16.317.435
IV Trim 2012	716.577	3.036.538	8.343.971	4.414.907	12.758.878	78.226	16.590.219
IV Trim 2013	594.831	3.201.016	8.474.035	4.271.779	12.749.487	82.936	16.628.902
IV Trim 2014	585.137	3.238.592	8.324.161	4.342.337	12.666.499	106.945	16.597.173
II Trim 2015	582.560	3.183.606	8.440.797	4.177.210	12.624.402	79.535	16.470.104
IV Trim 2016	638.048	3.438.508	8.464.630	4.280.523	12.745.312	87.357	16.909.225
IV Trim 2017	635.757	3.718.258	8.644.563	4.504.959	13.149.522	72.209	17.575.746
II Trim 2018	699.409	3.671.323	8.375.545	4.363.105	12.738.650	116.349	17.225.732
Var. % 2003-2007	39,9%	-1,0%	45,4%	20,7%	34,7%	25,0%	26,6%
Tasa anual de crecimiento	8,0%	-0,2%	9,1%	4,1%	6,9%	5,0%	5,3%
Var. % 2008-2018	4,5%	34,3%	18,7%	-5,3%	9,1%	-25,1%	13,1%
Tasa anual de crecimiento	0,4%	3,1%	1,7%	-0,5%	0,8%	-2,3%	1,2%
Var. % 2008-2015	-13,0%	16,4%	19,6%	-9,3%	8,1%	-48,8%	8,1%

Tasa anual de crecimiento	-1,6%	2,1%	2,5%	-1,2%	1,0%	-6,1%	1,0%
Var. % 2015-2018	20,1%	15,3%	-0,8%	4,5%	0,9%	46,3%	4,6%
Tasa anual de crecimiento	6,7%	5,1%	-0,3%	1,5%	0,3%	15,4%	1,5%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH- INDEC.

Cuadro N° 6: Evolución de los ocupados según categoría ocupacional. Período: 2003- 2018.

	Patrón	Cuenta Propia	Asalariados			Trabajadores Familiares	Total Ocupados
			Registrados	No Registrados	Total		
2003	45.132	30.728	151.012	1.053.648	1.288.462	91.675	1.472.447
2004	61.073	56.855	357.182	254.601	527.981	-19.379	610.080
2005	-6.571	68.954	585.934	-155.074	430.860	-11.137	482.105
2006	38.165	-14.114	532.785	-94.024	438.761	-5.016	457.796
2007	52.986	-169.164	576.382	-269.701	318.472	-25.054	177.239
2008	66.612	71.647	359.406	-103.190	254.193	-31.453	361.000
2009	-39.911	247.688	132.030	-236.378	-105.986	3.449	105.239
2010	-45.691	-188.422	580.313	-134.702	452.782	-10.806	207.862
2011	42.744	22.168	148.081	177.625	351.409	-13.602	409.955
2012	23.475	149.239	68.746	104.245	131.987	-24.682	272.784
2013	-121.746	164.478	130.064	-143.128	-9.391	4.710	38.683
2014	-9.694	37.576	-149.874	70.558	-82.989	24.009	-31.729
2015 (*)	-2.578	-54.986	116.636	-165.127	-42.096	-27.410	-127.069
2016	55.488	254.902	23.833	103.312	120.910	7.821	439.121
2017	-2.291	279.751	179.933	224.436	404.210	-15.148	666.522
2018 (*)	63.652	-46.935	-269.018	-141.854	-410.872	44.141	-350.014
2003- 2007	190.785	-26.741	2.203.295	789.450	3.004.536	31.088	3.199.668
2008- 2018	30.061	937.106	1.320.150	-244.202	1.064.157	-38.970	1.992.354
2008- 2015	-86.788	449.389	1.385.402	-430.097	949.909	-75.784	1.236.725
2016- 2018	116.849	487.717	-65.252	185.895	114.248	36.814	755.628

(*) Para cada período se tomaron los valores al 4to trimestre, excepto por los años 2015 y 2018, que se tomó la información al 2do trimestre, por falta de datos.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la EPH- INDEC.

Cuadro N° 7: Evolución de la cantidad de monotributistas y asalariados registrados en el SIPA.
Período: 2012- 2018.

	Monotributistas	Asalariados registrados
ene-12	1.482.473	9.038.889
dic-12	1.551.667	9.203.488
dic-13	1.754.204	9.485.420
dic-14	1.790.943	9.592.012
dic-15	1.799.255	9.813.935
dic-16	1.872.687	9.820.017
dic-17	2.011.884	9.969.902
ago-18	1.935.536	9.872.583
Var. % dic-15 vs ene-12	21,4%	8,6%
Tasa anual de crecimiento	5,3%	2,1%
Var. % ago-18 vs dic-15	7,6%	0,6%
Tasa anual de crecimiento	2,5%	0,2%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del SIPA- Secretaría de Trabajo y Empleo.

Bibliografía:

- ALTHUSSER, L. (1988): *Ideología y aparatos ideológicos del Estado*, Nueva Visión
- AZPIAZU, D. y SCHORR, M. (2010), “La industria argentina en la posconvertibilidad: reactivación y legados del neoliberalismo”, en *Revista Problemas del Desarrollo*, 41 (161), México, IIEC-UNAM, abril-junio, pp. 111-139.
- AZPIAZU, D. y NOCHTEFF, H. (1994), “El Desarrollo Ausente: Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en Argentina”, Flacso, Economía y Tesis Grupo Editorial Norma S.A..
- BASUALDO, E. (2013): *Estudios de historia económica argentina desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Siglo XXI editores, Buenos Aires.
- BASUALDO, V., ESPONDA, a. (2015), “Aportes sobre la presencia e impacto de la tercerización en la Argentina actual”, en *Tercerización y Derechos Laborales en la Argentina Actual*, FLACSO, CELS, UNQUI, Página 12, Ed. La Página S.A., pág. 21-66.
- BECCARIA, L. y R., MAURIZIO (2017), “Mercado de trabajo y desigualdad en Argentina. Un balance de las últimas tres décadas”, en *Revista Sociedad*, N°37, pp. 15-41.
- BERTRANOU, F. Y CASANOVA, L. (2015): *Informalidad laboral en argentina, Segmentos críticos y políticas para la formalización*, FORLAC, OIT.
- BIFO, F. (2016): *El trabajo del alma de la alienación a la autonomía*, Primera edición, Cruce Casa Editora, Buenos Aires.
- BOLTANSKI, L. y E., CHIAPELLO (1999), *El nuevo espíritu del capitalismo*, Madrid, AKAL.
- BOYER, R. (1989): *La Teoría de la Regulación: Un análisis crítico*, SECyT- CONICET, CBRS, Ed. Hvmánitas.
- BRÖCKLING, U. (2015): *El Self Emprendedor. Sociología de una forma de subjetivación*, Universidad Alberto Hurtado, Santiago de Chile, Chile.
- CETRÁNGOLO, O., GOLDSCHMIT, A., GÓMEZ SABAINI, J.C., MORÁN, D. (2013): “Desempeño del Monotributo en la formalización del empleo y ampliación de la protección social”, Documentos de trabajo, N° 4, OIT, Buenos Aires, Argentina.
- CORIAT, Benjamín (1992), *Pensar al Revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*. (1992) Ed. Siglo XXI.
- CORIAT, Benjamín (1996), *El Taller y el robot. Ensayo sobre la producción en masa en la era de la electrónica*, Ed. Siglo XXI, México.
- DE SOTO, H. (1987): *El otro sendero: la revolución informal*, Sudamericana, Buenos Aires.
- DEL BONO, A. Y QUARANTA, G. (2010): “Introducción”, en *Convivir con la incertidumbre. Aproximaciones a la flexibilización y precarización del trabajo en la Argentina* (Del Bono A. y Quaranta, G.) CICCUS/CEIL-PIETTE, Buenos Aires, p.p. 9-18.
- EZCURRA, A.M. (2008): *¿Qué es el neoliberalismo? Evolución y límites de un modelo excluyente*, Lugar Editorial
- FAJNZYLBBER, F. (1983): *La industrialización trunca*, Editorial Nueva Imagen, Distrito Federal, México.
- FELDMAN, S. Y GALÍN, P. (1990): “Nota Introductoria” a *La precarización del empleo en la Argentina*, Galín, P. y Novick, M. (Comps.), Centro Editor de América Latina - CIAT/OIT - CLACSO, Buenos Aires.
- FOUCAULT, F. (2008): *Nacimiento de la Biopolítica. Curso en el College France: 1978-1979*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.
- GAGGERO, A., SCHORR, M. Y WAINER, A. (2014). *Restricción eterna: el poder económico durante el kirchnerismo*, Futuro Anterior Ediciones, Buenos Aires.

- GAGO, V. (2013): *La razón neoliberal. Economías barrocas y pragmática popular*. Tinta Limón ediciones, colección Nociones Comunes.
- GIOZA ZUZUA, N., FERNANDEZ MASSI, M., TURRUBIANO, M. (2017): “Excedentes de fuerza de trabajo y calidad del empleo asalariado en debate. Una fundamentación conceptual y una propuesta metodológica de medición”. ASET, Buenos Aires, 2,3 y 4 de agosto.
- HARRIS, J. Y TODARO, M. (1970): “Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis”, en *Revista American Economic Review*, Vol. 60, N° 1, 126-142.
- HART, K. (1973): Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana, en *Revista The Journal of Modern African Studies*, Vol. 11, N°1, Cambridge, UK, p.p. 61-89.
- INSTITUTO DE ESTUDIOS Y FORMACIÓN DE LA CTA (IDEF) (2002): “Shock distributivo, autonomía nacional y democratización. Aportes para superar la crisis de la sociedad argentina”, disponible en: <https://www.suteba.org.ar/download/shock-distributivo-autonoma-nacional-y-democratizacin.-documento-del-instituto-de-estudios-y-formacin-77.pdf>
- LAZZARATO, M. (2013): *La fábrica del hombre endeudado. Ensayo sobre la condición neoliberal*, Amorrortu, Buenos Aires.
- LEWIS, A. (1979): “The dual economy revisited”, en *Revista The Manchester School*, Manchester, Manchester, UK, Vol. 47 N° 3, p.p. 211-229.
- LIMA, J.C. Y CARNEIRO ARAÚJO, A.M. (2016): “La sociología del trabajo en un contexto de transformaciones: una revisión de la producción brasileña de las últimas décadas” en *Los estudios laborales en América Latina, orígenes, desarrollo y perspectivas*, De la Garza Toledo, E. (Ed.), Anthropos, Universidad Autónoma Metropolitana, México, p.p. 76-102
- LONGO, J. Y ADAMINI, M. (2017): “Procesos de precarización: algunos elementos para pensar a largo plazo y la calidad del empleo en Argentina (1990-2017)”, 13° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET, GT N°3: Calidad del trabajo y del empleo y formas de inserción laboral, Salvia, Chávez Molina y Comas (coord.), 2, 3 y 4 de agosto, Buenos Aires.
- LOZANO, C. (2009): “Proceso de acumulación en la Argentina”, *Revista Pampa*, Capitalismo y Trabajo, Ed. Especial, IDEF- ATE, pp. 53-66.
- MEZZERA, J. (1986): "Notes on Segmented Labour Markets in Urban Areas", Ponencia presentada en la XIII Conferencia de la Latin American Studies Association, Boston.
- MADARIAGA, J., BUENADICHA, C., MOLINA, E. Y ERNST, C. (2019). Economía de plataformas y empleo ¿Cómo es trabajar para una app en Argentina?, CIPPEC-BID - OIT. Buenos Aires, 2019.
- MIGUEZ, P (2008). Las transformaciones recientes de los procesos de trabajo: desde la automatización hasta la revolución informática. *Revista Trabajo y Sociedad*, Indagaciones sobre el trabajo, la cultura y las prácticas políticas en sociedades segmentadas N° 11, vol.X, ISSN 1514-6871(Caicyt-Conicet)- www.unse.edu.ar/trabajosociedad
- MONZA, (2000): “La evolución de la informalidad en el área metropolitana en los años noventa. Resultados e interrogantes”, en *Informalidad y exclusión social*, Carpio, et. al., FCE-SIEMPRO-OIT, Buenos Aires, p.p. 83-110.
- MOSER, C. (1978): “Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development?” en *Revista World Development*, Vol.6. No.9/10, , Pergamon Press, Printed in Great Britain, p.p. 1041- 1064.
- NEFFA (2013): “La tercerización y la subcontratación como características del nuevo modo de desarrollo”, 11° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, ASET,GT N°9:

Tercerización y subcontratación laboral: sus efectos sobre los procesos productivos, el empleo y las relaciones laborales, Buenos Aires, 7, 8 y 9 de Agosto.

- NEGRI, A; LAZZARATO, M (2001), Trabajo inmaterial, formas de vida y producción de subjetividad. DP&A editora, Río de Janeiro, traducción: Juan González.
- NOVICK, M. (2010): “Trabajo y contexto en el desarrollo productivo argentino”, en *Convivir con la incertidumbre. Aproximaciones a la flexibilización y precarización del trabajo en la Argentina*, Del Bono A. y Quaranta, G. (comps.), CICCUS/CEIL-PIETTE, Buenos Aires, Argentina, p.p.19-45.
- NUN, J. (1969): “Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal”, en *Revista Latinoamericana de Sociología*, 5(2), 178-236.
- NUN, J. MARÍN, J.C., MURMIS, M. (1968): “La marginalidad en América Latina: informe preliminar” en *Documento de Trabajo N° 35*, CIS, Buenos Aires.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (1991): “El dilema del sector no estructurado”, Memoria del Directorio General, Conferencia Internacional del Trabajo, N°78, Ginebra, Suiza.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2013) “La medición de la informalidad: Manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal”, Centro Internacional de Formación de la OIT, Turin, Italia.
- PINTO, A. (1970): “Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural de la América Latina”, en *Revista El Trimestre Económico*, Vol. 37, N°145, (ene.-mar), FCE, p.p. 83-100.
- POBLETE, L. (2013), “Subcontratados por el Estado. Trabajadores autónomos de la administración pública argentina (2002-2007)”, en *Revista Trabajo y Sociedad*, Universidad Nacional de Santiago del Estero, Santiago del Estero, Argentina.
- POK, C. Y LORENZETTI, A. (2004): “Los perfiles sociales de la informalidad en Argentina”, Taller Informalidad y Género en Argentina, Wiego (*Women in informal employment, globalizing and organizing*) y CIEPP.
- POK, C. Y LORENZETTI, A. (2007): “El abordaje conceptual-metodológico de la informalidad”, en *Revista Laboratorio*, Año 8, N° 20, p.p. 5-15, Instituto Gino Germani.
- PORTES, A. (1995): “En torno a la informalidad: ensayo sobre teoría y medición de la economía no regulada” FLACSO-Porrúa Grupo Editorial, México.
- PORTES, A. Y BENTON, L. (1987): “Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación”, en *Revista Estudios Sociológicos*, Año 5, Vol. 13, México, p.p. 111-137.
- QUIJANO, A. (1970). Polo marginal y mano de obra marginal. En A. Quijano, Imperialismo y marginalidad en América Latina, Santiago de Chile: CEPAL, p.p. 239-287.
- SVAMPA, M. (2013), “El consenso de los *commodities*. El lenguaje de la nueva valoración”, *Nueva Sociedad*, 244, pp. 30-46.
- STANDING, Guy (2013), *The Precariat: The New Dangerous Class*, Londres, Bloomsbury Academic, 2011 [ed. cast.: *El precariado: una nueva clase social*, Barcelona, Pasado y Presente].
- TORRADO, S. (2010), “Modelos de acumulación, regímenes de gobierno y estructura social”, en TORRADO, S. (dir.) *El costo social del ajuste (Argentina 1976-2002)*, Tomo I. Buenos Aires, Edhasa, pp. 21-61.
- VATIN, F. (2004) Trabajo, ciencias y Sociedad. Ensayos de Sociología y Epistemología del trabajo., Lumen, Buenos Aires.
- VERCELLONE, C. Y BARONIAN L. (2013), Moneda del común e ingreso social garantizado. En Altamira, C. (Ed.), Política y Subjetividad en tiempo de governance (pp. 283-312), Buenos Aires: Waldhuter Editores.
- 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, en *Revista Desarrollo Económico*, vol. 54, n° 214, pp. 333-356.

Fuentes utilizadas:

- M. de Producción y Trabajo: <http://www.trabajo.gob.ar/estadisticas/trabajadoresregistrados/>
- INDEC: <https://www.indec.gob.ar/bases-de-datos.asp>