

Crecimiento económico, empleo y salarios en la Argentina post neoliberal

Pablo Ernesto Pérez (CEIL-CONICET, FaHCE-UNLP)

Mariana Fernández Massi (CEIL-CONICET)

Resumen

El presente artículo caracteriza el esquema macroeconómico del período iniciado luego de la crisis 2001-2002, analizando sus implicancias en el mercado de trabajo. En el estudio se distinguen dos fases del nuevo ciclo de acumulación, una primera fase de crecimiento acelerado de la actividad y el empleo con bajos salarios, y una segunda etapa de crecimiento lento con mayores tensiones distributivas. En particular, la tasa de informalidad tiene una fuerte caída durante la primera etapa, y se estanca en la segunda. El artículo explora las diferentes explicaciones para este comportamiento, así como también identifica la forma en la que el Estado ha intervenido en el problema.

Palabras claves: Empleo, salarios, empleo informal.

Abstract

This article discusses the macroeconomic framework for the period starting after the 2001-2002 crisis, and analyzes its implications in the labor market. The study differentiates two phases of the new cycle of accumulation: an initial phase of accelerated growth of activity and employment with low wages, and a second stage of slow growth with greater distributive tensions. In particular, the rate of informal employment has a sharp drop during the first stage, and it reaches a plateau in the second. The article explores the different explanations for this behavior and it identifies the way in which the state has intervened in the problem.

Keywords: Employment, wages, informal employment.

Recibido 1.6.2015 Aprobado 15.7.2015

Introducción

La salida de la convertibilidad fue necesaria para permitir el relanzamiento del ciclo expansivo bajo la combinación de devaluación, contención salarial y ajuste de las cuentas fiscales. La depresión en la actividad productiva facilita el proceso de ajuste externo, la desvalorización del capital excedente y la recomposición de la rentabilidad general del capital (Félez y Pérez, 2007). La tasa de desempleo durante la crisis mostró los valores más altos desde que se relevan las estadísticas ocupacionales en la Argentina (21,5% en mayo de 2002), mientras que la pobreza por ingresos alcanzó a más de la mitad de la población en octubre de 2002.

El ciclo de crecimiento económico iniciado en 2003 en Argentina derivó en una sensible mejora de los indicadores laborales y sociales básicos. Sin embargo, la continuidad en el tiempo de este proceso reveló la existencia de problemas estructurales en el mercado de trabajo que trascienden las derivadas de variaciones en el nivel de actividad económica.

Podemos identificar dos fases del nuevo ciclo de acumulación iniciado en Argentina luego de la crisis de 2001-2002. Un primer periodo, desde 2003 a 2007, en el cual crece el nivel de actividad conjuntamente con un elevado ritmo de creación de puestos de trabajo y un significativa suba salarial

que compensa en parte los efectos de la devaluación del peso. Este crecimiento es motorizado por los sectores productores de bienes, en particular la industria manufacturera (Campos, Gonzalez y Sacavini, 2010). Un segundo periodo, a partir de 2008, en el cual la economía continúa creciendo —más lentamente— pero se contrae la producción industrial, a la vez que se hace más lenta la creación de empleo y se estabilizan la desocupación y los salarios reales.

Las problemáticas laborales adquieren en la actualidad nuevos matices vinculados a la discusión salarial, la informalidad y precariedad laboral, y a la persistencia de nichos de desocupación en grupos específicas, como es el caso de los jóvenes que continúan siendo uno de los grupos más desfavorecidos.

La informalidad y la precariedad laboral son fenómenos heterogéneos que reflejan en parte la escasa creación de puestos de trabajo en los sectores modernos de la economía. Muchas veces se trata de actividades que las personas autogeneran para hacerse de un ingreso ante la imposibilidad de conseguir un empleo estable. Pero también en gran parte se trata de un instrumento utilizado por las grandes empresas, para disminuir costos y aumentar sus márgenes de ganancia. No se trata de hechos aislados sino de prácticas difundidas de algunas empresas que precarizan las relaciones laborales con el fin de disminuir costos sin considerar las leyes

Crecimiento anual del PBI y del empleo. Tasa del desempleo. Periodo 2003-2014

	PBI	Variación empleo (promedio anual)	Tasa de desempleo (promedio anual)
2003	9,0%	10,9%	17,2%
2004	8,9%	6,7%	13,5%
2005	9,2%	3,3%	11,5%
2006	8,5%	3,4%	10,1%
2007	8,7%	2,0%	8,4%
2008	6,8%	1,4%	7,8%
2009	0,9%	0,9%	8,6%
2010	9,2%	1,4%	7,8%
2011	8,9%	2,7%	7,2%
2012	1,9%	1,0%	7,2%
2013	2,3%*	0,7%	7,1%
2014	0,5%*	-0,1%	7,3%

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC

vigentes ni las condiciones de trabajo de las personas que contratan.

En las próximas secciones analizaremos brevemente algunas características macroeconómicas de la etapa iniciada en 2003¹ así como la evolución de los principales indicadores laborales, destacando la persistencia de la informalidad laboral, problemática que afecta a más de un tercio de los trabajadores argentinos a pesar de más de diez años de crecimiento continuo.

1. No es nuestra intención analizar aquí la política económica del periodo ni sus efectos, los cuales fueron objeto de muchos estudios desde diferentes perspectivas.

Tipo de cambio, nivel de actividad e indicadores laborales

La política económica post devaluación tuvo dos rasgos centrales. Por un lado, la preservación de un tipo de cambio real elevado y estable, que hiciera competitivos a los sectores productores de bienes transables, particularmente al sector industrial. Por otro lado, el mantenimiento de los “superávit gemelos”: superávit en las cuentas externas (balanza comercial) y fiscales.

La relación entre tipo de cambio, cuentas externas, nivel de actividad y mercado de trabajo ha sido profun-

damente discutida en nuestro país al analizar el periodo de “sustitución de importaciones” (Braun y Joy, 1968; Díaz Alejandro, 1969; Diamand, 1972; Canitrot, 1983). Por un lado, la devaluación aumenta el precio en pesos de los bienes y servicios importados, lo cual genera un proceso de sustitución de productos que anteriormente se importaban. Esto provoca un aumento en la actividad de estos sectores que conduce a un incremento en el empleo en los mismos. Por otro lado, aumenta el precio (en pesos) de las mercancías que se venden al exterior, de manera que aumenta la rentabilidad de las exportaciones, incentivando la producción doméstica de bienes exportables y el crecimiento en el empleo de estos sectores.

Como es conocido, la evolución de la actividad económica muestra un largo periodo de crecimiento sostenido que va desde la salida de la crisis de 2001-2002 al presente, con desaceleraciones en los años 2008/2009 y desde 2012 a la actualidad. No sólo se recuperan los niveles de producto previos a la crisis sino que también se superan los valores más altos de la década anterior. Este crecimiento en el nivel de actividad económica se condice con un fuerte aumento en el empleo y una baja sustancial en la desocupación, que para 2007 es menor a los dígitos (por primera vez desde 1993).

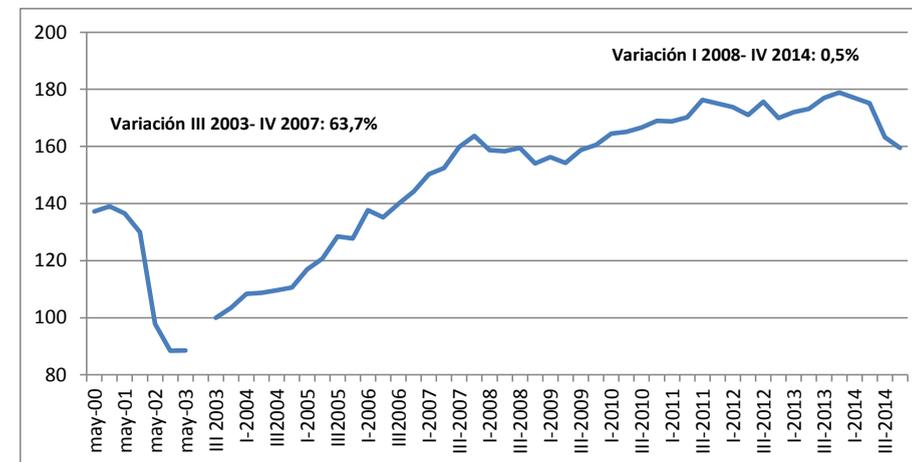
Tal como sucedió en devaluaciones previas, la fuerte suba de los precios de los bienes comercializables, derivó en

una fuerte caída en los salarios reales que provocó un descenso inmediato en el consumo que tendió a corregir el desequilibrio externo y creó condiciones generales para una nueva expansión macroeconómica, en tanto los salarios más bajos suponen un incremento en las ganancias² (Feliz y Pérez, 2005).

A partir de 2003, el gobierno fue generando paulatinamente las condiciones para restablecer el equilibrio interno con mejoras salariales y políticas destinadas a sostener la actividad productiva y el empleo. La política salarial apuntó a varios objetivos, entre ellos la necesidad de recuperar los niveles de consumo luego de la fuerte suba de precios post devaluación y dar respuesta a la creciente conflictividad laboral ligada a las exigencias de recomposición salarial, ya que desde mediados de 2002 se habían multiplicado los conflictos salariales en diversos sectores y empresas. A través de una combinación de incrementos de sumas fijas no remunerativas, aumentos en el salario mínimo y modificaciones en las jubilaciones, se produjo una recomposición parcial de los ingresos de los trabajadores fuertemente deteriorados desde la salida de la Convertibilidad. El ingreso real medio de los ocupados alcanzó un 63,7% de incremento, superando el nivel pre-crisis.

2. Las ganancias cayeron marcadamente entre 1998 y 2001, recuperándose recién con la devaluación.

Ingreso medio de los trabajadores ocupados. III 2003=100. Período Mayo de 2000- IV-2014



Nota: Los ingresos promedio de los trabajadores ocupados (EPH) fueron deflactados por el IPC-GBA hasta el año 2007, entre 2007 y 2011 se utiliza el IPC-7 provincias y desde entonces hasta el 2014 el IPC de San Luis.

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-Institutos de Estadística provinciales

No obstante, a medida que los trabajadores van recomponiendo sus ingresos, los efectos benéficos de la devaluación parecen diluirse. A partir de 2007/2008 se observa un amesetamiento en la creación de empleo. En la medida que los mayores salarios se trasladan a precios, la moneda local se aprecia revirtiendo los efectos de la devaluación sobre el nivel de actividad los sectores manufactureros.

Ciertos sectores de la industria, particularmente aquellos vinculados a las ramas tradicionales, se vieron favorecidos por el margen de protección generado por el tipo de cambio alto.

El margen de protección no está dado solo por el tipo de cambio, sino por la relación de éste con el salario nominal —precio de un no transable por excelencia— (Canitrot, 1983). Estas ramas gozaron de un margen de protección amplio durante los primeros años de la posconvertibilidad pero el mismo se ha ido erosionando con los aumentos salariales conseguidos. Esta tensión entre el sostenimiento de un margen de protección, necesario para que industrias de baja productividad mantengan su nivel de actividad y demandado por empresas más concentradas, y la presión por aumentos salariales en un contexto in-

flacionario, es una de las expresiones de la puja distributiva que se expresa con mayor virulencia en los últimos años. Una devaluación del peso argentino -esto es, intentar resolver la puja favor del empresariado industrial- que alimente un proceso de inflación cambiaria, hace aún más intensa esta puja, ya que bajo un modo de regulación monopólico, con un fuerte peso de los actores sindicales, se agudizan los reclamos por recomposición salarial.

Al respecto Diamand señalaba que “las actividades industriales tienen en todos los países una productividad correspondiente al grado de desarrollo del país en cuestión: muy baja en Corea, intermedia en Italia y muy alta en los Estados Unidos. Los precios industriales expresados en términos de hora-hombre varían en forma diversa a esta productividad y son muy bajos en los Estados Unidos, intermedios en Italia y muy altos en Corea. Es esta diferencia de productividades y de precios internos la que determina la diferencia entre los niveles de vida de los tres países” (Diamand, 1972: 8-9). Esta consideración implica que el nivel de vida al cual Argentina -dada esta estructura productiva- puede aspirar es bajo, como su productividad en relación al resto de los países. De allí se desprenden que los salarios nominales en dólares deben estar muy por debajo de los salarios pagados en países desarrollados.

Así, la política macroeconómica entra en tensión con la política salarial, dado

que si los asalariados no están dispuestos a asumir la baja en el salario real ni los empresarios a reducir su rentabilidad, la “puja distributiva” deriva en el aumento de precios y la baja en el tipo de cambio real. Frente a los aumentos salariales nominales, las empresas intentan trasladarlos, en la medida de sus posibilidades, a precios³. Sin embargo, si el tipo de cambio nominal y la productividad del trabajo se mantienen constantes, la traslación de los mayores costos salariales a precios provocará una pérdida de “competitividad”⁴.

Hacia fines de 2007 la política de sostenimiento del tipo de cambio alto comenzó a mostrar algunos límites. El continuo ingreso de divisas producto de la fuerte demanda mundial de materias primas -con incremento en los precios internacionales y aumentos en la productividad local (particularmente del sector agropecuario)- junto al incremento de los precios internos presionaron el tipo de cambio real a la baja. Esta tendencia a la apreciación

3. Esto no significa que sean los asalariados quienes al pujar por aumentos en el salario provoquen inflación, ya que son los empresarios quienes forman los precios. En realidad, la inflación reciente puede entenderse como resultado de la reticencia del capital a reducir su rentabilidad.

4. Una suba en los precios domésticos provoca una caída en el tipo de cambio real (se aprecia), lo cual tiende a hacer menos competitivos a los sectores productores de bienes transables, revirtiendo/reduciendo los efectos derivados de la nueva política económica.

debilita la posición de la industria dado que abarata las importaciones y dificulta sus posibilidades de exportar. La respuesta del gobierno tendió a dejar que la moneda se aprecie como un ancla para la contener la inflación, que había mostrado una aceleración y acentuaba los conflictos distributivos.

Parece renovarse así a partir de 2007/2008 la tradicional puja distributiva asociada a las devaluaciones planteada por Canitrot (1975) hace más de 30 años⁵. Al inicio de esta etapa, el alto nivel inicial del dólar y la mejora en los precios internacionales de las exportaciones permitieron sostener en el tiempo un superávit fiscal record (vía las retenciones a las exportaciones) que el gobierno fue redistribuyendo hacia el mercado interno (vía subsidios, mejoras salariales y políticas de ingresos). Así, parecía posible crecer y que “todos ganen”. Sin embargo, en esta segunda etapa, de crecimiento moderado, la puja distributiva se manifiesta en toda su magnitud. La conflictividad laboral, que a fines de la década del 2000 se concentraba en sectores específicos, se generalizó y la intervención estatal, que había reabierto las negociaciones colectivas, comenzó a establecer límites a los incrementos salariales.

5. Canitrot señalaba las fluctuaciones económicas como una expresión del conflicto de clases, donde los precios relativos (como el nivel del tipo de cambio real) eran resultado de la relación de fuerzas de cada grupo (industrial, agropecuario y trabajadores) en cada período histórico.

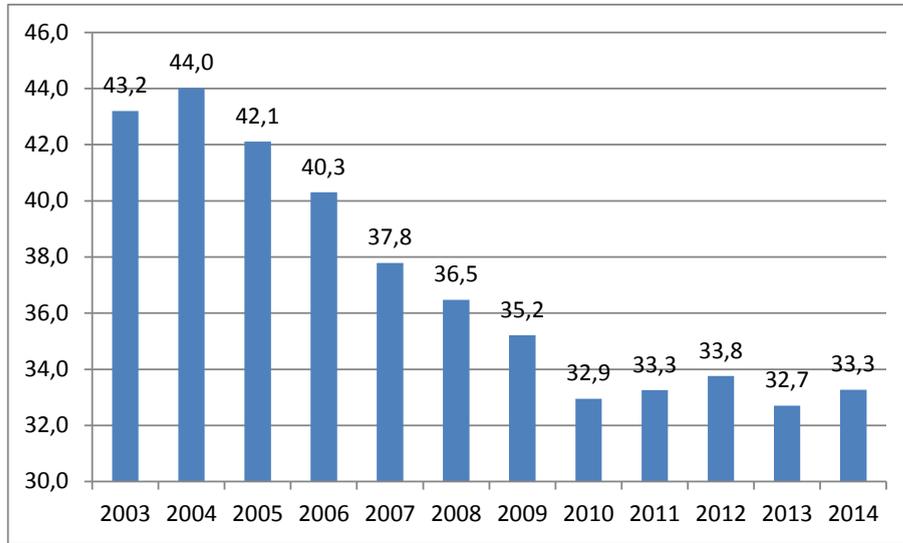
Mientras la primera etapa de este período se caracterizó por el alto dinamismo de la actividad y el empleo, con salarios bajos; la segunda etapa ha sido de crecimiento moderado de ambas variables, con intervenciones contracíclicas para sostener el empleo durante el 2009, y niveles salariales más altos pero estancados.

El incremento en el nivel del empleo del período ha sido notable, así como también las mejoras en aspectos que hacen a la calidad del mismo. Sin embargo, el estancamiento de estas mejorías en los últimos años obliga a reflexionar acerca de los cambios necesarios para garantizar empleo de calidad al conjunto de la población. Así, el crecimiento de la actividad parece una condición necesaria, pero no suficiente para reducir la informalidad, la subocupación, mejorar los salarios, garantizar la estabilidad de los empleos, etc. En particular, y como sostendremos a continuación, la persistencia de un tercio de los trabajadores asalariados en la informalidad sugiere que no es posible combatir fuertemente el no registro sin transformaciones estructurales.

La informalidad laboral como estrategia para bajar los costos laborales

La informalidad es un problema que se ha acentuado desde la década del 80. Resulta notable su aumento sostenido du-

**Tasa de empleo no registrado excluyendo beneficiarios de planes de empleo.
Periodo: IV trimestre 2003 – IV trimestre 2014**



Nota: Tasa de empleo no registrado considerando a los asalariados de 18 años y más. Se excluyen a los beneficiarios de planes de empleo que realizan contraprestación laboral.

Fuente: MTEySS - Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales.

rante dos décadas, tanto en fases recesivas como en aquellas de crecimiento. En este sentido, el descenso de la tasa de empleo informal durante la etapa actual no deja de ser una novedad. Entre 2003 y 2010 el empleo informal logró reducirse en más de 10 puntos porcentuales. Sin embargo, en los últimos cuatro años la informalidad se ha mantenido en el mismo nivel afectando a un tercio del total de trabajadores asalariados, con lo cual parece consolidarse como un problema estructural.

Una de las características más relevantes de la problemática, lo cual re-

fleja su heterogeneidad, es que el empleo no registrado se origina no sólo en las unidades productivas informales —donde cabría esperar que el empleo comparta las características de la unidad productiva— sino también en las unidades productivas formales. De acuerdo a la información de la Encuesta Nacional de Protección Social (ENAPROSS) realizada por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social en el año 2011, un 41% de los asalariados informales que trabajan en empresas, lo hacen en unidades productivas que

se desempeñan en el sector formal de la economía —es decir empresas que tienen a su vez empleados formales en su planta, lo cual presupone capacidad contributiva y mejores condiciones para la formalización de sus trabajadores. Es decir que cumplen, al menos parcialmente, con las obligaciones tributarias, contables y/o laborales, lo que revela cierto grado de organización interna, niveles de rentabilidad razonables y visibilidad de la unidad económica ante los organismos de contralor, entre otras características relevantes. Esto implica que gran parte del empleo asalariado informal, es el resultado de la evasión de las obligaciones laborales de empresas organizadas y articuladas con la economía legal (MTySS, 2013).

Esta evidencia es consistente con el planteo de diferentes autores que sostienen que la informalidad no se trata sólo de actividades de subsistencia en el sector informal, tal como fue concebido originalmente el problema, sino de una estrategia de empresas en el sector formal que utilizan trabajadores informales -sin registro- para pagar menos salarios. Reconociendo este fenómeno, a partir de 2003 la Organización Internacional del Trabajo extendió el concepto de informalidad a aquellos trabajadores que no están sujetos a la legislación laboral nacional con independencia del sector productivo de pertenencia (formal o informal) así como al tamaño de la empresa.

Habitualmente, la información empírica muestra que las empresas pequeñas presentan mayores niveles de informalidad, debido a su menor visibilidad, su mayor flexibilidad y mejores chances de eludir los controles estatales. Las grandes empresas, en cambio, son más fáciles de controlar para las instituciones estatales y es menos probable que se aboquen directamente a actividades informales. El consenso en la literatura sobre el tema acaba al esgrimir las explicaciones sobre la incidencia de la informalidad en los pequeños establecimientos. Por un lado, los enfoques tradicionales sobre informalidad enfatizan la baja productividad y los problemas de escala de los pequeños establecimientos como explicación de las malas condiciones de empleo ofrecidas. Por otro lado, a fines de los 80 un conjunto de autores ha planteado que la baja rentabilidad de estos establecimientos y la presión por reducir sus costos laborales se explica por la relación que los mismos establecen con grandes empresas.

En esta última línea, Sassen (2003) sostiene que hay que dejar de pensar la economía informal como una anomalía, y tratarla como un resultado necesario del capitalismo avanzado, en el cual las actividades informales serían “aquellas actividades que generan ingresos fuera del marco regulatorio del Estado que tienen analogías dentro de ese marco” (Sassen, 2003); es decir, no se trata de pequeñas actividades sino

de actividades que generalmente tienen lugar dentro de la economía formal y normalmente están reguladas. Ante la necesidad de recomponer las tasas de ganancia y competir en una economía mundializada las empresas buscan bajar costos y en ese esquema aparecen los trabajadores informales, como mano de obra más barata para el capital concentrado. Las nuevas tecnologías permiten fraccionar procesos productivos que antes se realizaban en una única sede, permitiendo tercerizar tareas hacia empresas chicas que escapan al control legal (Gallart, 2007).

Adoptar una u otra perspectiva sobre los factores explicativos de la informalidad tiene implicancias en términos prescriptivos. Bajo ambos enfoques, el incremento del control por parte de las autoridades laborales es relevante, pero no es suficiente para reducir la informalidad. Si la explicación de la informalidad reside en la baja productividad de los pequeños establecimientos, es preciso fomentar la competitividad de los mismos, o bien, fortalecer los sectores más modernos de modo tal que incrementen su participación en el empleo. En cambio, el fomento de los pequeños establecimientos no redundaría en mejoras en las condiciones de empleo si tales mejoras son apropiadas por las empresas con las que estos se vinculan.

La principal medida adoptada en torno a esta problemática ha sido la ley de Promoción del Trabajo Registrado

y Prevención del Fraude Laboral, aprobada en mayo de 2014. La ley prevé la reducción de contribuciones patronales, medidas de fortalecimiento de la fiscalización e inspección del Estado, diversas modalidades de sanción para las empresas que violen la nueva legislación y devuelve al Ministerio de Trabajo la potestad de controlar el cumplimiento de la ley a nivel nacional —previamente a cargo de las provincias—. Como hemos dicho, tal fiscalización es necesaria pero no suficiente para reducir la informalidad; y además, es preciso que la reducción de los costos laborales no se traslade de los pequeños establecimientos a las grandes empresas.

Si bien la ley plantea diferentes incentivos para diferentes tamaños de empresas es preciso además intensificar la actividad reguladora del Estado para evitar que la intermediación, la subcontratación y la descentralización de tareas —desde las grandes empresas hacia las pequeñas— derive en un menor cumplimiento de las normas legales y peores condiciones de trabajo. Varios países europeos —entre ellos Francia, Alemania, Suecia y Holanda— han responsabilizado al contratista principal por el cumplimiento de las normativas laborales e impositivas de sus subcontratistas (Campos y Galín, 2006). En este sentido, extender la responsabilidad por las obligaciones laborales y de seguridad social a los subcontratistas claramente marcaría un paso hacia adelante.

Aun así, desde nuestra perspectiva la persistencia de la informalidad es una cuestión que trasciende la legislación laboral, es un problema estructural, vinculado principalmente a la gestión de la fuerza de trabajo por parte de las empresas, y al patrón de acumulación imperante. La degradación del empleo se caracteriza por la multiplicación de formas inestables (el trabajo en negro es tal vez el principal pero no es la única, también aparecen diversos tipos de contratos de duración determinada, pasantías) y por una dificultad creciente para localizar a los empleadores (tercerización de tareas, subcontratación). La lógica subyacente es la de bajar los costos del personal (relativamente fijos) y convertirlos en costos variables.

Reflexiones finales

La devaluación que da fin a la convertibilidad enmendó el desequilibrio externo y creó condiciones generales para una nueva expansión macroeconómica en tanto los salarios más bajos suponen un incremento en la tasa de ganancia. Esta nueva configuración de precios relativos atenúa las presiones externas pero su mantenimiento parece renovar viejos problemas señalados por el estructuralismo latinoamericano, aquellos vinculados a la siempre latente restricción externa, el conflicto distributivo y la inflación.

Luego del fuerte aumento de precios y la consecuentemente reducción en los

salarios reales de los trabajadores a partir de la devaluación, los precios se estabilizaron y los salarios comenzaron a recuperarse. Pero desde 2008, la inflación resurgió y los salarios reales han dejado de crecer; en un contexto en el cual el sector privado ha logrado recuperar los niveles salariales previos a la crisis, pero no así otros conjuntos de trabajadores.

La desaceleración en los niveles de actividad económica a partir de 2007/08 ha propiciado también un cambio en las políticas sociales. De la esperanza que sea el crecimiento económico y la elevada creación de empleo la solución a la problemática social (1er. etapa), los cambios en la macroeconomía conducen a que el gobierno acepte la insuficiencia de esta perspectiva y genere políticas destinadas a trabajadores informales y personas no cubiertas por el sistema de seguridad social (2da. etapa).

La problemática del no registro tendió a mejorar de la mano del crecimiento de la economía y la baja en la tasa de desocupación, pero tal mejora parece haberse estancado y un tercio de los trabajadores asalariados permanece en empleos no registrados. De esta forma, algo más de 4 millones de trabajadores continúan sin que se les realicen aportes al sistema de previsión social y cobran salarios considerablemente menores que los contratados regularmente.

En los últimos años se han implementado diferentes políticas tendientes a re-

solver este problema, sin embargo, los avances logrados en la reducción del trabajo informal no parecen ser suficientes. Así, es preciso generar las condiciones para por fin, alcanzar los cambios estructurales necesarios para que la estructura productiva argentina no base su compe-

titividad en el abaratamiento de la fuerza de trabajo; pero además, discutir la pertinencia de un sistema previsional vinculado a la condición de trabajador formal en un contexto en el cual la informalidad se mantiene en niveles altos a pesar del dinamismo de la actividad y el empleo.

Bibliografía

- Braun, O. y Joy, L. (1968) "A model of economic stagnation. A case study of the Argentine economy", *The Economic Journal*, 312.
- Campos L., Gonzalez M. y Sacavini M. (2010). "El mercado de trabajo en los distintos patrones de crecimiento", *Realidad Económica* 253, Agosto.
- Campos, M. y Galín, P. (2006). "La experiencia internacional sobre políticas para la regularización del empleo no registrado", *Revista de Trabajo*, MTEySS, enero-junio.
- Canitrot, A. (1975). "La experiencia populista de redistribución de ingresos", *Revista Desarrollo Económico*, 4to. trimestre.
- Canitrot, A. (1983). "El salario real y la restricción externa de la economía", *Revista Desarrollo Económico*, vol. XXIII, n.º 91.
- Diamand, M. (1972), "La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio", *Desarrollo Económico*, vol. 12, n.º 45, abril-junio.
- Díaz, A. C. (1969). *Devaluación de la tasa de cambio en un país semi industrializado. La experiencia argentina 1955-1961*, Buenos Aires, Editorial del Instituto.
- Félix, M. y Pérez, P. (2005). "Macroeconomía, conflicto y mercado laboral. El capital y el trabajo detrás de la política económica argentina posconvertibilidad", 3er. Seminario de Discusión Intensiva de Investigaciones "Mercado de Trabajo e Instituciones Laborales Post-Devaluación", IDES.
- Félix, M. y Pérez, P. (2007). "¿Tiempos de cambio? Contradicciones y conflictos en la política económica de la posconvertibilidad", en Boyer y Neffa (coords.): *Salida de crisis y estrategias alternativas de desarrollo. La experiencia argentina*, Buenos Aires, Miño y Dávila.
- Gallart, M. A. (2007). "Enfoques actuales sobre el sector informal" en Estructura productiva y empleo. Un enfoque transversal". MTEySS.
- MTEySS (2013). "Trabajo no registrado: Avances y Desafíos para una Argentina inclusiva".
- Sassen, S. (2003). "Los espectros de la globalización", México, Fondo de Cultura Económica.