



VOLVER AL FUTURO. INFORMALIDAD Y COSTOS LABORALES EN LA ARGENTINA

EN ESTE TRABAJO BUSCAMOS ABORDAR UNA INTERPRETACIÓN MENOS DIFUNDIR DEL PROBLEMA DE LA INFORMALIDAD LABORAL (EL QUE TRABAJAMOS A PARTIR DE SU DEFINICIÓN LEGAL), QUE A NUESTRO ENTENDER EXPLICITA LA RESPONSABILIDAD DE LAS GRANDES EMPRESAS, PRECURSORAS Y PRINCIPALES ACTORES EN LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS, Y QUE PONE EN EL CENTRO DEL DEBATE LA NECESIDAD DE INTERVENCIÓN ESTATAL EN LA CADENA DE COMERCIALIZACIÓN SECTORIAL A FAVOR DE LOS ESLABONES MÁS DÉBILES DE LA MISMA.

“La sociedad del no trabajo que imaginaban algunos teóricos de principios de los ochenta por la aplicación de las nuevas tecnologías, se ha convertido más bien en la sociedad del mucho e intenso trabajo para los que tienen empleo, y de la desocupación no deseada ni enriquecedora para los otros”.
Enrique de la Garza Toledo (2001)

Introducción

En la actualidad asistimos a una ola de transformaciones en el mundo del trabajo. Los cambios tecnológicos en curso impactan sobre las relaciones laborales y favorecen procesos de precarización de la fuerza de trabajo. Sin embargo, en la Argentina los contratos a término, las horas de trabajo impagas o los empleos *freelance* sin vacaciones ni cobertura médica no han comenzado a aparecer con la “economía de plataformas” sino que se presentan con significatividad estadística desde mediados de los años ’70.

La política pública, más allá de los gobiernos de distinto signo partidario, ha buscado “resolver” el problema a través de estímulos de corte tributario desconociendo la raíz del problema de la precariedad laboral en una economía periférica dependiente.

En las páginas que siguen buscamos abordar una interpretación menos difundida del problema de la informalidad laboral (el que trabajamos a partir de su definición legal), que a nuestro entender explicita la responsabilidad de las grandes empresas, precursoras y principales actores en la implementación de las nuevas tecnologías, y que pone en el centro del debate la necesidad de intervención estatal en la cadena de comercialización sectorial a favor de los eslabones más débiles de la misma.

Para ello, en una primera sección presentamos someramente debates recientes en torno a las amenazas hacia el empleo, las condiciones de trabajo y los salarios. En la segunda sección presentamos someramente la perspectiva teórica desde la que se observa el fenómeno, para que en la tercera sección se cuente con elementos para leer el caso de análisis presentado. Por último, se presentan algunas reflexiones finales con la idea de abrir más que de cerrar el debate.

Las nuevas tecnologías y las transformaciones en el mundo del trabajo/el postrabajo

La difusión de la inteligencia artificial y la irrupción de las llamadas “economías de plataforma” plantean una nueva revolución tecnológica que amenazaría no solo múltiples puestos de trabajo, sino con transformar la concepción misma del trabajo tal como lo conocemos hoy día¹.

En una escala regional, entre los múltiples informes de organismos multilaterales, el Banco Mundial señala que 67% de los empleos de América latina podrían ser potencialmente automatizados. Allí se incluye a la Argentina, cuyo porcentaje de empleos potencialmente reemplazables por la tecnología alcanza un 64,6%. No obstante, cuando se aplica un ajuste por viabilidad tecnológica y posibilidades de adopción, la Argentina queda al tope del ranking de América latina. Otras estimaciones para el país muestran que la cantidad de empleos susceptible de ser automatizados iría desde un 59% (Frey y Osborne, 2016), hasta un 31% (Ministerio de Hacienda, 2018). Por último, un Informe previo del Ministerio de Hacienda mostraba que las probabilidades de automatización por sector van desde un 24% hasta un 77%, donde comercio y reparaciones muestran las mayores probabilidades, mientras que educación y salud exhiben las menores. Existe a su vez algún nivel de consenso en la incipiente literatura sobre el tema de que los puestos de trabajo más fáciles de reemplazar son aquellos rutinarios, ocupados por trabajadores de bajas calificaciones. Asimismo, se señala que, aunque este proceso implica la destrucción neta de empleos, también involucra la creación de nuevos puestos de trabajo y la mutación de parte de los ya existentes. Un informe conjunto de la OCDE/CEPAL/CAF (2016) para América latina identifica las mayores pérdidas en la industria manufacturera, la minería y actividades admi-

¹ La idea es que las plataformas extraen información de los usuarios, información que tiene un elevado valor en el mercado –se utiliza principalmente para canalizar publicidad y es la principal fuente de ingresos de empresas como Google y Facebook–. Estos datos, producto de mercantilizar acciones de los usuarios, podrían ser considerados como fruto de un “trabajo” de los usuarios de las plataformas (Subirats, 2019).

nistrativas, mientras que los puestos de trabajo potenciales se crearían en el comercio –mayorista y minorista– y en el sector del transporte, sectores de baja productividad y salarios.

A su vez, la economía de plataformas tiende a reemplazar trabajadores que habitualmente pertenecían a las propias empresas (asalariados formales) por categorías ocupacionales distintas del trabajo “típico”, en particular empleo por cuenta propia y las formas atípicas de trabajo² (Madariaga y otros, 2019). Esto tiende no solo a disminuir los costos laborales de las empresas, sino a precarizar las condiciones de trabajo de estos nuevos trabajadores.

No obstante, el señalado informe para América latina relativiza sensiblemente la magnitud del impacto tecnológico sobre el empleo, principalmente dado que la tecnología solamente reemplazaría ciertas tareas, no la totalidad de los empleos y ocupaciones, por lo cual estima la pérdida de empleos en torno al 1-2% del empleo total para 2030 (OCDE/CEPAL/CAF, 2016).

De esta manera, parece sobrestimarse la potencial destrucción de puestos de trabajo; la incógnita no es entonces si habrá trabajo, sino qué tipo de trabajo habrá, para quién y en qué condiciones (Dirksen, 2019).

Nuestra perspectiva/hipótesis es que más allá del debate sobre la desaparición masiva de puestos de trabajo, lo relevante es el uso de este argumento para precarizar las condiciones de trabajo: ante la destrucción de empleos se renueva la amenaza a caer en el desempleo, por lo cual es mejor aceptar precarias condiciones laborales a no tener un empleo, algo que no es nuevo ni propio de un “capitalismo de plataformas”.

En este sentido, las características reseñadas brevemente no parecieran distar de anteriores estrategias del capital por precarizar las condiciones de vida de las y los trabajadores: reemplazo de empleos de menor calificación, periferización de actividades/empleos, destrucción de puestos en la industria manufacturera, disminución de salarios, etc. Esto no significa, desde luego, que nos encontremos negando las especificidades de las reformas técnicas en curso. Sin embargo, la intención es quedarnos con los elementos comunes porque sobre aquellos se sostiene nuestro diagnóstico de dónde se encuentra la raíz del problema y, por lo tanto, hacia allí debería orientarse la política pública.

En la siguiente sección presentamos brevemente algunos rasgos teóricos que nos permiten enmarcar el problema analizado.

Reformas técnicas y estrategia del capital del carácter funcional de la informalidad

La forma en la que se entienden las transformaciones técnicas en curso y sus consecuencias en el mundo laboral se encuentra necesariamente emparentada con la perspectiva teórica en la que cada uno se abriga. Sintéticamente, el marco analítico utilizado pone el énfasis en las características sistémicas de la economía informal y busca los puntos de conexión de las unidades económicas que se desenvuelven en la economía informal con aquellas que lo hacen en la economía formal. En dichos vínculos se expresan nítidamente relaciones de poder que toman forma de ganancia empresarial: esta corriente sostiene que los peores salarios y condiciones de trabajo en las actividades informales son una precondition para el desarrollo y progreso de aquellas que se encuentran en la formalidad, dado que existe una relación de subordinación de las primeras con respecto a las últimas.

Las grandes empresas obligan a las pequeñas a operar en un mercado diferente, donde los precios de los insumos son elevados y los precios de venta bajos, de manera que los principales beneficios del diferencial de precios son apropiados por las primeras (Bose, 1974). En dicho esquema son centrales las relaciones comerciales que las pequeñas unidades productivas establecen hacia arriba como hacia abajo de la cadena productiva (es decir, en la compra de insumos y en la venta de sus productos). Mediante el sistema de precios opera una gran transferencia de valor, desde los trabajadores y trabajadoras empleadas en las pequeñas empresas (donde la composición orgánica del capital es baja) hacia las grandes empresas oligopólicas (donde es elevada).

La subordinación también puede tomar forma de subcontratación de actividades, que tiende a reducir los costos de las grandes empresas al utilizar –para algunas fases del proceso productivo– productos intermedios (o servicios) realizados por pequeñas empresas que suelen contratar trabajadores con peores salarios y condiciones laborales que los que percibirían por la misma tarea en las empresas de mayor tamaño. Esta perspectiva es particularmente adecuada para las grandes industrias exportadoras, a las cuales no les importa el poder de compra del mercado interno (Le Brun y Gerry, 1975).

Por último, y no menos importante, estos pequeños product-

2. Las categorías de empleo atípico son 1) el empleo temporal; 2) el trabajo a tiempo parcial y a pedido, que no se realiza a tiempo completo; 3) la relación de trabajo multipartita, donde no existe una relación directa entre el subordinado y el usuario final, y 4) las relaciones de trabajo encubiertas y el empleo por cuenta propia económicamente dependiente.

res proveen mercancías baratas y mano de obra ocasional a las grandes empresas (que de esa manera bajan sus costos) y productos de consumo masivo baratos a los asalariados y su familia, permitiendo que se mantengan los salarios bajos (se reduce el valor de reproducción de la fuerza de trabajo).

Los elementos discutidos permiten releer el lugar determinante de las grandes empresas en los procesos de precarización, ya no al interior de las mismas sino en el marco de la subcontratación de actividades, o incluso en la posición subordinada de las pequeñas empresas que operan mediante los vínculos de mercado. En la sección siguiente avanzamos sobre la evidencia empírica que respalda la lectura presentada.

Dos caras de una moneda: más precariedad y más ganancias de las principales empresas de la Argentina

En la Argentina, la informalidad, la precarización, los intentos de eliminar los derechos laborales empezaron mucho antes del auge de las plataformas. Luego de la crisis de los '70, junto con la consolidación del ideario neoliberal, la innovación tecnológica permite una mayor facilidad para trasladar espacios productivos complejos a países con menores costos laborales (Subirats, 2019), lo cual genera una tendencia hacia un mayor desempleo, una baja en los salarios y un aumento en la precariedad laboral. A partir de la explosión en los noventa y a pesar del notable descenso durante los gobiernos kirchneristas, la Argentina mantiene niveles de no registro que superan el 30%, lo cual configura una economía informal de carácter estructural. Cuando se mira la distribución de los empleos informales según el tamaño de las empresas puede observarse que las pequeñas presentan los mayores niveles. La menor visibilidad, mayor flexi-

La incógnita no es entonces si habrá trabajo, sino qué tipo de trabajo habrá, para quién y en qué condiciones.



bilidad y mejores chances de eludir los controles estatales aparecen entre las razones utilizadas para argumentar tal presencia. Sin embargo, no son las pequeñas empresas las que retienen los beneficios de los menores costos que provienen de la informalidad de las y los trabajadores, sino que, como mencionamos, son transferidos hacia las grandes empresas.

Empíricamente, no es sencillo perseguir los vínculos económicos entre empresas. Las encuestas, generalmente de oferta, no permiten identificar a los actores de cada sector y menos aún estudiar sus relaciones. Para ello debe utilizarse una fuente de información que involucre la oferta y demanda globales que permita aproximar dichos vínculos: la matriz insumo-producto (MIP). En la MIP se registran las transacciones entre los sectores productivos, junto con la de los bienes intermedios que se compran y venden entre sí. La potencia de dicha fuente radica en que permite observar la ruta que siguen los bienes hasta llegar a la demanda final, es decir, las interconexiones existentes en la cadena productiva, y también el valor de dichas transacciones. Además, permite relacionar los encadenamientos de los sectores productivos, con la información de empleo y salarios de trabajadores asalariados, registrados y no registrados. A su vez, debe mencionarse que la MIP presenta un desfase temporal –los datos de precios corresponden al año 2004– y que, sin embargo, la utilizamos ante la imposibilidad de trabajar empíricamente el fenómeno mediante alguna otra fuente de datos.

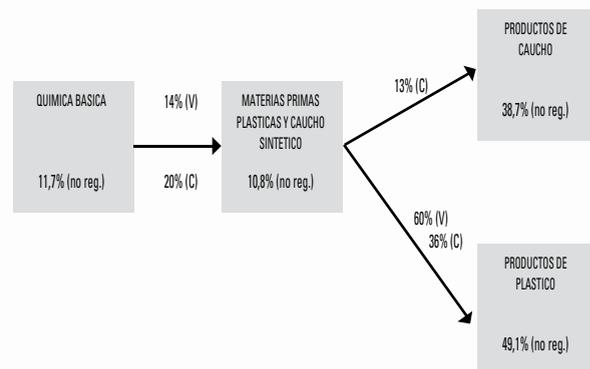
Por otro lado, incorporamos información sobre concentración económica (participación en el valor bruto de producción sectorial de las primeras cuatro empresas) del Censo Nacional Económico 2004/05 para los sectores estudiados.

Por último, utilizaremos el concepto de *bloques sectoriales* construido por Lifschitz (2004), concepto que agrupa sectores de actividad fuertemente interrelacionados mediante sus transacciones comerciales, proveyendo conjuntos relativamente autónomos. Es decir, los bloques permiten estructurar un espacio de análisis adicional a los enfoques por rama de actividad y los realizados a nivel global. Luego, dicho concepto es aplicado a tablas de insumo-producto, mediante un algoritmo de emblecamento, que las reúne. En otras palabras, las ramas de actividad emblecadas tienden a relacionarse de acuerdo con sus especificidades y mantienen relaciones genéricas con las restantes. De esa forma, constituyen mapa de cuasi islotes comunicados entre sí (Lifschitz, 2004).

A modo de ejemplo, presentamos el caso de la Cadena del Caucho y el Plástico –que podría extenderse al bloque textil, al bloque automotriz o a la cadena de la energía eléctrica, entre otras–. Seleccionamos dicha cadena perteneciente al Bloque Químico, en particular a la cadena de la Química orgánica, por su significativo aporte al valor agregado industrial (20,3%). Desde los primeros eslabones de la producción hacia los últi-

mos, cuatro sectores componen la cadena: Química básica, Materias primas plásticas y caucho sintético, Productos de Plástico y Productos de Caucho. Sin embargo, al observar las relaciones entre informalidad y concentración económica aparecen dos situaciones diferenciadas: en los primeros dos sectores los niveles de informalidad son bajos (11,7% y 10,8%, respectivamente) y la concentración es alta (participaciones en el valor sectorial por encima del 50%), mientras que en los últimos ocurre lo contrario, niveles de informalidad por encima del 39% y participaciones en el valor agregado por debajo del 50% (ver Gráfico 1).

Gráfico 1: Principales vínculos intersectoriales y distribución del empleo no registrado en la Cadena del Caucho y el Plástico.



Nota: (V): principal venta. (C): principal compra.

Fuente: elaboración propia en base a Lifschitz (2004) y MIP 1997 (a precios 2004).

Los vínculos más acentuados de la cadena se producen entre Materias Primas plásticas y caucho sintético, y Productos de plástico: el primer sector vende al segundo el 60% del total de lo producido, y compra el 36%. Al mismo tiempo, en dicho vínculo se expresan las más amplias diferencias en términos de informalidad y concentración de toda la cadena (las cuatro primeras empresas aportan el 8% del total del valor agregado sectorial). Al realizar una lectura de ambas fuentes combinadas podemos destacar que en el sector donde hay alta concentración y baja informalidad, tenemos indicios de importante presencia de grandes empresas, y viceversa. De esta manera, entre los sectores mencionados se infiere que las grandes empresas del primer sector controlan las condiciones de acumulación de las pequeñas que en mayor número se encuentran en el segundo (que concentra más del 78% de los asalariados de la cadena).

Asimismo, dicha lectura puede ser apoyada en estudios sectoriales que justifican desde la concentración y extranjerización en los primeros eslabones de la cadena (resultado de procesos de fusión de estructuras e integración vertical de principios de los noventa), hasta la situación opuesta en los eslabones finales (principalmente, Productos de Plástico), con fuerte presencia de empresas medianas que conviven con pequeñas empresas familiares.

En definitiva, el presente enfoque sostiene que los procesos de precarización, más allá del tamaño de la empresa en la que se evidencien, son resultado de las trayectorias que imponen los desarrollos tecnológicos de los capitales líderes en cada sector de actividad. Por lo tanto, el estudio debe desplazarse hacia las interconexiones entre empresas, observando en particular las relaciones económicas que las vinculan.

Reflexiones finales

Los informes sobre la masiva destrucción de puestos de trabajo –ya sea debido a la automatización de tareas, la IA o la financiarización– son funcionales al capital, dado que generan incertidumbre e inseguridad entre los trabajadores. Una vez más la amenaza del desempleo (y la pérdida de ingresos asociada) limita las demandas por mejores condiciones de contratación y laborales, así como por salarios más elevados. La preservación del puesto de trabajo –aunque sea informal, precario– aparece como prioritaria en un contexto donde los medios y la academia debaten la desaparición de la centralidad del trabajo, el “fin del trabajo” asalariado, al menos tal como lo conocemos hasta ahora.

La informalidad en la Argentina no es un fenómeno reciente y no puede ser desvinculado de las estrategias del capital, en particular de las empresas con mayor capacidad de introducir los adelantos científicos. El estudio de caso buscó poner en evidencia cómo los sectores con mayor presencia de grandes empresas establecen importantes vínculos con sectores menos concentrados, y que los beneficios de los menores costos producto de la precarización del trabajo en estos últimos son absorbidos por quienes detentan el poder en la estructura de relaciones comerciales. En este sentido, las políticas públicas que busquen paliar el fenómeno no pueden desentenderse de la regulación de aspectos como la tercerización y subcontratación que impulsan las grandes empresas, al tiempo que deben referir al “titular real de la apropiación de la fuerza de trabajo integrada a un núcleo de capital que se valoriza con aquella” (Basualdo y otros, 2015: pág. 80).

De todos modos, más allá de los sentidos últimos del impacto del cambio tecnológico sobre los mercados laborales, entendemos que no necesariamente deben traducirse en una *sociedad del mucho e intenso trabajo para los que tienen empleo, y de la desocupación no deseada ni enriquecedora para los otros*, tal como manifiesta la cita que encabeza el trabajo. Como en cualquier otra dimensión del conflicto social, la tecnología puede ser objeto de disputa por parte de las clases subalternas. En este sentido, la consolidación de la informalidad laboral como un rasgo estructural del mercado laboral en la Argentina no puede asumirse como un resultado inalterable de las nuevas condiciones de mercados más globalizados y competitivos, sino como característica actual del conflicto entre los dueños del gran capital y los trabajadores, el que no puede darse por cerrado.

Los procesos de precarización, más allá del tamaño de la empresa en la que se evidencien, son resultado de las trayectorias que imponen los desarrollos tecnológicos de los capitales líderes en cada sector de actividad.

Bibliografía

- Basualdo, V., Esponda, A., Morales, D., y Gianibelli, G. (2015). *Tercerización y derechos laborales en la Argentina actual*. Buenos Aires: FLACSO/CELS, 12.
- Bose, A. N. (1974). *The informal sector in the Calcutta metropolitan economy* (Preliminary 1st draft). Geneva: International Labour Office.
- De la Garza Toledo, E. (2001). "Problemas clásicos y actuales de la crisis del trabajo". Enrique de la Garza Toledo y Julio Cesar Neffa (comp.) *El trabajo del futuro*. Buenos Aires: CLACSO.
- Dirksen, Uta (2019). "Trabajo del futuro y futuro del trabajo. Por una transición progresista", [Nueva sociedad, N° 279, 2019](#), págs. 62-72.
- Frey y Osborne (2016). *The future of employment: How susceptible are jobs of computerization*.
- LeBrun, O., y Gerry, C. (1975). "Petty producers and capitalism". *Review of African Political Economy*, 3 (May-October), 20-32.
- Lifschitz, E. (2004). *Sectoral Blocks in Argentina: A methodological approach applied to sectoral-regional input-output analysis*. Texas: Lozano-Long Institute of Latin American Studies (The University of Texas at Austin).
- Madariaga, J. y otros (2019). "Economía de plataformas y empleo ¿Cómo es trabajar para una app en Argentina?", CIPPEC-BID - OIT. Buenos Aires.
- Ministerio de Hacienda (2018). "Automatización del trabajo en Argentina", en Estudios sobre Planificación sectorial y Regional N° 3, Buenos Aires.
- OCDE/CEPAL/CAF (2016). *Perspectivas económicas de América Latina 2017: Juventud, competencias y emprendimiento*, OECD Publishing, Paris.
- Subirats, J (2019). "Del poscapitalismo al post-trabajo?", en revista *Nueva Sociedad* 279, ISSN: 0251-3552, <www.nuso.org>.



por VICTORIA BASUALDO. Ph.D in History por la Universidad de Columbia (Nueva York), investigadora de la CIC de CONICET, del Área de Economía y Tecnología de FLACSO y del IICSAL