

Informalidad en América Latina

¿Un debate actual?

Editores:

Roberto Véras de Oliveira
Paula Varela
Ana María Calderón

Coordinación:

Departamento de Sociología I
Universidad de Alicante



Desarrollar las capacidades de investigación e innovación de la IES de América Latina para el análisis del mercado laboral informal



Universitat d'Alacant
Universidad de Alicante

Universidad de Alicante
03690 Sant Vicent del Raspeig
publicaciones@ua.es
<https://publicaciones.ua.es>
Teléfono: 965 903 480

© los autores, 2023
© de esta edición: Universidad de Alicante

ISBN: 978-84-1302-225-3

Composición: Marten Kwinkelenberg



Esta editorial es miembro de la UNE, lo que garantiza la difusión y comercialización nacional e internacional de sus publicaciones.

Reservados todos los derechos. Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	11
<i>Roberto Véras de Oliveira, Paula Varela y Ana María Calderón Jaramillo</i>	

PARTE 1 CONTINÚA EL DEBATE SOBRE LA INFORMALIDAD: ENFOQUES ACTUALIZADOS

LA HETEROGENEIDAD DE LOS MERCADOS DE TRABAJO EN AMÉRICA LATINA: REFLEXIONES DESDE LA COMPARACIÓN HISTÓRICA	23
<i>Juan Pablo Pérez Sáinz</i>	
ANTIGUAS Y NUEVAS FORMAS DE INFORMALIDAD EN AMÉRICA LATINA: UN RECORRIDO CONCEPTUAL	57
<i>Lais Abramo</i>	
LA INFORMALIDAD COMO FORMA DE TRABAJO/EMPLEO PRECARIO	79
<i>Julio Neffa</i>	
PERCEPCIÓN ACTUAL DE LA INFORMALIDAD A NIVEL SUDAMERICANO.....	121
<i>Marcio Pochmann</i>	
EL PROBLEMA DE LA INFORMALIDAD OCUPACIONAL EN LA PERIFERIA DEL CAPITALISMO	139
<i>Paulo E. Baltar y Marcelo Manzano</i>	
TRABAJO E INFORMALIDAD EN LAS RELACIONES NOTE-SUR: UN ESTUDIO SOBRE LOS PAÍSES IBÉRICOS Y AMÉRICA LATINA	155
<i>Elisio Estanque y Víctor F. Climent</i>	

ALTA ECONOMÍA INFORMAL: ¿UN DESTINO MANIFIESTO PARA BRASIL? 175

María Cristina Cacciamali

EFFECTOS DEL SALARIO MÍNIMO EN LA DINÁMICA DEL EMPLEO FORMAL
E INFORMAL EN BRASIL 187

Adalberto Cardoso

PARTE 2
EL DEBATE SOBRE LA INFORMALIDAD
POR EJES TEMÁTICOS

INFORMALIDAD LABORAL: ESTRUCTURA ECONÓMICA, MODELOS DE
DESARROLLO Y TENDENCIAS RECIENTES..... 225

José Dari Krein, Laura Carla Moisa Elicabide, Luíza Dantas de Souza Lima, Marcelo Manzano, Marcos Antonio Tavares Soares, Mariela Cambiasso, Natanael Nogueira Dias y Wanderleya dos Santos Faria

LA INFORMALIDAD EN LATINO AMÉRICA DESDE VARIAS PERSPECTIVAS..... 249

Roberto Véras de Oliveira, Mário Henrique Ladosky, Gastón Gutiérrez Rossi, Andrea Delfino, Wanderleya dos Santos Farias, Rejane Gomes Carvalho y Mauricio Rombaldi

LA INFORMALIDAD EN EL TRABAJO DE LAS MUJERES EN AMÉRICA LATINA... 273

Paula Varela, Mariela Cambiasso, María Florencia Rey, Carolina Martínez, Elaine Bezerra, Ana María Calderón, Rejane Carvalho, Wanderleya Farias y Gastón Gutiérrez

NUEVOS DEBATES SOBRE INFORMALIDAD Y PLATAFORMAS DE TRABAJO EN
AMÉRICA LATINA: CUESTIONES ABIERTAS PARA EL SIGLO XXI..... 303

Ana María Calderón Jaramillo, Andrea Delfino, Gastón Gutiérrez Rossi, Luiza Dantas de Souza Lima Teixeira, Márcia de Lima Pereira Couto, Mario Henrique Ladosky, Paulina Claussen, Rejane Gomes Carvalho y Roberto Véras de Oliveira

PERSPECTIVAS SOBRE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA: MIRADAS
DESDE AMÉRICA LATINA..... 325

Thelma Santos, Emiliano Enrique, Luciana Nogueira, Lucas Cardozo, Mario Henrique Ladosky y Nicolás Montiel

DESIGUALDAD Y DINÁMICAS DE INCLUSIÓN Y EXCLUSIÓN SOCIAL	351
<i>Álvaro Vargas Riquelme, Ignacio García Fernández, Marco Barticevic Sapunar, Nicolás Gálvez López, José Maripani Maripani, Pilar Álvarez León, Jenny Márquez Astorga, Wilson Verdugo Huenumán, Guirlanda Maria Maia de Castro Benevides y Maria de Lourdes Alencar</i>	
REGULACIÓN Y POLÍTICAS PÚBLICAS DE TRÁNSITO A LA FORMALIZACIÓN ..	381
<i>José Dari Krein, Magda Barros Biavaschi, Mauricio Moltó, Leyla Di Russo, Sascha's Jury y Sergio Hauque</i>	
AUTORES/AS	399

INFORMALIDAD LABORAL: ESTRUCTURA ECONÓMICA, MODELOS DE DESARROLLO Y TENDENCIAS RECIENTES

José Dari Krein
Laura Carla Moisa Elicabide
Luíza Dantas de Souza Lima
Marcelo Manzano
Marcos Antonio Tavares Soares
Mariela Cambiasso
Natanael Nogueira Dias
Wanderleya dos Santos Faria

INTRODUCCIÓN

El modelo de desarrollo observado en los países de América Latina tiene características estructurales e históricas que demarcan una dinámica particular y problemática en sus mercados laborales, notablemente heterogénea y sujeta a la persistencia de la informalidad estructural (Abramo, 2021). Las estructuras productivas de estos países tienen un contenido tecnológico menos avanzado en comparación con países como Estados Unidos, China y Alemania, que cuentan con industrias de gran escala y rendimientos crecientes. Son estructuras heterogéneas que, en muchos países, expresan, incluso con más intensidad en los últimos años, un desarrollo de la economía fuertemente basado en el extractivismo y la agroindustria, que en general tiene poca capacidad para encadenar actividades más complejas y, como consecuencia, presenta déficit de trabajo decente. Como las personas necesitan desarrollar alguna actividad para sobrevivir, la informalidad asume un carácter estructural. Además, la ausencia de sistemas de financiamiento compatibles con el tiempo de maduración de las inversiones productivas son un serio obstáculo para el progreso de las empresas locales, que muchas veces terminan dependiendo del financiamiento externo en moneda extranjera.

Los estudios de la Cepal ya destacaban en la primera mitad del siglo xx que la inserción periférica de los países latinoamericanos estaría asociada a un desequilibrio de fuerzas en la división internacional de la producción mundial, donde estos países ocupaban una posición históricamente marginal respecto a la generación de bienes y servicios con alta sofisticación productiva (Prebisch, 1962).

En el contexto más reciente de financiarización y globalización, la dinámica de los grandes aglomerados industriales beneficia a los países que ya se han consolidado como líderes en el proceso de innovación tecnológica a nivel mundial. Mientras que las empresas multinacionales de los países «más desarrollados» pueden producir y exportar manufacturas de alta tecnología, existe un proceso de reprimarización de las economías en América Latina. El frágil nivel de desarrollo económico se ha traducido en una disminución de la capacidad de las economías latinoamericanas para producir bienes y servicios complejos, con repercusiones negativas en el mercado laboral.

Para inicios del Siglo xxi se vivió un cambio de política en algunos países. Según Krein y Manzano (2014), en Brasil, así como en Argentina y Uruguay, los empleos y los salarios crecieron en los primeros años del nuevo siglo, presentando una trayectoria virtuosa que se asoció con una convergencia de aspectos institucionales, políticos y económicos que impulsaron la reanudación del crecimiento económico y el creciente aumento de la formalización del trabajo. Los cambios en la política económica, que asumieron una orientación más desarrollista, además del escenario externo favorable a partir de 2004, contribuyeron a la reducción del desempleo, el aumento del ingreso promedio de los trabajadores asalariados y el aumento de la formalización del trabajo en estos países (Moisá, 2017).

Sin embargo, desde mediados de la década de 2010 hubo una inflexión política y económica generalizada en varios países del continente, que interrumpió el ciclo de desarrollo social y revirtió las tendencias positivas que se registraron en sus mercados laborales. Además del avance del desempleo, las ocupaciones informales y precarias volvieron a crecer, mientras que las políticas de orientación neoliberal regresaron con mayor fuerza. En este contexto, la informalidad ha ganado nuevas dimensiones y contornos, especialmente agravada por la radicalización de la globalización financiera, el avance de las tecnologías 4.0 y el crecimiento del trabajo a través de plataformas digitales.

Este capítulo está estructurado en cuatro secciones. La primera muestra que la expectativa planteada desde la perspectiva de análisis de la CEPAL de que el desarrollo capitalista en la periferia, con el avance de la industrialización,

sería capaz de impactar sobre la estructuración del mercado laboral, no se materializó. Desde la crisis de la deuda externa que afectó a la gran mayoría de las economías latinoamericanas a principios de la década de 1980, el mercado laboral se mantuvo débil, con altas tasas de desempleo e informalidad, bajos salarios y alta desigualdad. La segunda sección discute las transformaciones recientes que se han observado en las estrategias de acumulación capitalista a medida que se profundizan los procesos de financiarización y globalización, mostrando que la informalidad también está cada vez más presente en los sectores económicos más organizados, en el centro dinámico de la acumulación de capital. La tercera sección muestra que las políticas económicas hacen una diferencia en relación con la formalización, como ocurrió en los países latinoamericanos que adoptaron políticas de desarrollo social en los primeros años del siglo XXI. La última sección analiza la reciente constitución del modelo de las plataformas digitales, que, al menos hasta ahora, ha hecho avanzar la informalidad laboral y hace aún más compleja la tarea de revertirla.

PATRÓN DE DESARROLLO E INFORMALIDAD

La situación socioeconómica en algunas regiones de América Latina durante el siglo XX fue de enorme efervescencia. En algunos países, las transformaciones que se produjeron en la estructura productiva y sus consecuencias en la vida social fueron objeto de estudios sobre las condiciones de vida de la población y los límites del subdesarrollo para la ciudadanía plena. El patrón de desarrollo predominante en algunos países de la región tenía como objetivo principal la industrialización, pues al tener economías fuertemente especializadas en productos primarios y con sistemas económicos heterogéneos, ocupaban una posición subordinada en la economía mundial en relación con los países centrales, que se caracterizaban por tener sistemas económicos homogéneos y diversificados. Por lo tanto, este proceso de industrialización se desarrolló en sociedades atrasadas, y con estructuras económicas nacionales híbridas y duales. Si por un lado estas sociedades convivían con estructuras de baja productividad en las ramas económicas preexistentes, por otro lado, había sectores económicos altamente productivos. El hecho es que algunas regiones de América Latina han experimentado un poderoso proceso de transición de una economía agraria exportadora a una economía urbano-industrial, en un período de aproximadamente cincuenta años (Oliveira, 2017).¹

1. La heterogeneidad se entiende como el proceso por el cual se produce el desarrollo económico con diferencias de productividad entre sectores, pues dada la incorporación de progreso técnico desigual, el reflejo en el mercado laboral es la segmentación laboral. Este proceso, que provoca

La estructura social de los países latinoamericanos ha sufrido fuertes transformaciones² en este proceso de expansión de la industria y la urbanización. Como resaltado por Infante y Klein (1991), en la década de 1950 América Latina en su conjunto era un espacio predominantemente agrícola, en el que la mayoría de los trabajadores se insertaban en actividades rurales. El proceso de transformación de la estructura productiva en algunos países entre los años 1950 y 1980 provocó que masas de población emigraran a las ciudades, creando grandes aglomerados urbanos. El fenómeno de la transición campo-ciudad, rodeado por contradicciones, se intensificó con el proceso de sustitución de importaciones. A medida que avanzaba el proceso en algunas regiones hacia la creación de una base industrial con presión demográfica en las zonas rurales, se acentuaba el estímulo a la búsqueda de solución a los problemas de empleo en el mercado de trabajo urbano, dado que los sectores tradicionales sufrían de baja productividad y reducción de la absorción de mano de obra (PREALC, 1990).

Los datos de Tokman (1981) dan una visión general de la profundidad del proceso de urbanización en América Latina. En 1950 el 54,7% de la fuerza laboral estaba compuesta por trabajadores agrícolas, mientras que los trabajadores no agrícolas representaban el 45,3%. Veinte años después, en 1970, la mano de obra no agrícola ya representaba la mayoría de los trabajadores de la región: el 42% de la mano de obra era agrícola y el 58% era no agrícola. En 1980, la mano de obra agrícola representaba solo el 34,9% del total.

Este fenómeno de densidad poblacional fue acompañado por un mayor crecimiento de la economía y la inversión, tanto para absorber a esta población urbana en el mercado laboral, como para proveer infraestructura en las ciudades. El crecimiento económico promedio anual en los países latinoamericanos en el período mencionado fue alrededor del 5,5%, mientras que la tasa de inversión alcanzó un nivel del 21,5% (Tokman, 1981). Con esto, el avance del proceso de desarrollo centrado en la industria y basado en la

una fractura en el proceso productivo, para algunos autores es la base de fenómenos como la informalidad y la desigualdad (Salazar-Xirinachs y Chacaltana, 2018).

2. A pesar de los fuertes cambios en la época, estas sociedades vivían con una gran estratificación social. En 1970, según la CEPAL, América Latina tenía alrededor de 283 millones de habitantes. Los datos, de la misma Comisión, para la participación en el ingreso total estimado en 1965 informó que el 50% de la población más pobre se apropió del 14% del ingreso total, mientras que el 20% de la población en la parte superior de la pirámide participó en el 61% del ingreso total. Incluso en el mismo techo de la pirámide la desigualdad era flagrante pues el 5% más rico se apropió del 31,5% del ingreso total (Fernandes, 1975).

participación activa y planificación del Estado creó dinamismo en las economías de la región y un impulso en la creación de ocupaciones no agrícolas (Oliveira, 2017).

En este proceso, el empleo ha sufrido transformaciones en un corto período de tiempo y los reflejos fueron notables, porque

(...) el incremento se registró sobre todo en el sector de los servicios, ya que su participación creció en 16 puntos porcentuales, mientras la industria aumentaba en 7 puntos porcentuales. Este cambio en la estructura del empleo ha significado entre otras cosas, una inserción masiva de la mano de obra en actividades de mayor productividad y posiblemente de mayor ingreso (Infante e Klein, 1991, p. 130).

Si la rápida urbanización requería un mayor dinamismo económico, este proceso se enfrentaba a una característica estructural de una región subdesarrollada: la escasez de puestos de trabajo para la población en capacidad de trabajar. Los estudios de la Cepal señalaron las características distintivas del desempleo en las regiones periféricas y el centro capitalista. Según Rodríguez (1981), los documentos de la Cepal indicaban que el desempleo en las regiones del centro capitalista era causado principalmente por problemas coyunturales dentro del funcionamiento de la economía. Mientras que, en las economías periféricas, el desempleo era estructural, resultante de la forma de integración dependiente y subordinada a las economías centrales. El proceso de expansión de actividades con mayor densidad tecnológica y de capital fue acompañado por un amplio conjunto de actividades arcaicas, con baja productividad, formando un mercado laboral con gran heterogeneidad. Como destacan Baltar y Manzano (2020, p. 3),

(...) una de las principales manifestaciones de este subdesarrollo fue la existencia de un exceso de población no ocupada por las actividades de la economía periférica. Es decir, la economía periférica era subdesarrollada porque no estaba suficientemente diversificada e integrada, por lo tanto, sus actividades económicas no ocupaban a toda la población y una parte de ella se quedaba sin ingresos para comprar bienes y servicios.

El cuadro 1 muestra la evolución del desempleo abierto, el desempleo equivalente y la subutilización total en el período comprendido entre 1950 y 1980 para un grupo de 14 países.

Cuadro 1. América Latina: Evolución del desempleo abierto, el desempleo equivalente y la subutilización total, 1950-1980 (porcentaje de ASP)³

	Tasa de desempleo equivalente			Tasa de desempleo abierto			Tasa de subutilización total		
	1950	1970	1980	1950	1970	1980	1950	1970	1980
Grupo A									
México	22.4	15.3	12.7	1.3	3.8	4.3	23.7	19.1	17.0
Panamá	27.8	18.2	13.0	9.3	7.7	7.3	37.1	25.9	25.8
Costa Rica	16.9	12.6	9.3	4.1	3.5	3.9	21.0	16.1	13.2
Venezuela	11.0	10.3	8.0	6.3	6.2	4.2	17.3	16.5	12.2
Brasil	20.2	21.4	17.0	3.4	2.5	2.9	23.6	23.9	19.9
Colombia	27.3	23.1	22.8	6.2	6.0	5.2	33.5	30.3	28.0
Guatemala	26.2	24.2	22.2	0.4	1.4	1.4	26.6	25.6	23.6
Grupo B									
Perú	34.3	31.7	29.6	3.8	5.6	6.7	38.1	37.3	36.3
Ecuador	28.0	34.1	31.1	4.0	3.2	3.0	32.0	37.3	34.1
Bolivia	37.2	39.3	38.5	0.8	4.2	3.0	38.0	43.5	41.5
El Salvador	24.5	20.4	22.4	5.1	10.2	11.2	29.6	30.6	33.6
Grupo C									
Argentina	2.2	2.5	2.2	2.8	2.4	1.8	5.0	4.9	4.0
Chile	12.6	9.2	9.7	5.2	5.7	9.0	17.8	14.9	18.7
Uruguay	5.3	4.2	6.6	6.0	6.7	6.0	11.3	10.9	12.6
América Latina									
(14 países)	19.5	18.5	16.0	3.4	3.8	3.9	22.9	22.3	19.9

Fuente: Prealc (1981, p. 26). Apud.

Si, por un lado, hubo un cambio en la estructura ocupacional con el proceso de industrialización y urbanización, incluso con las particularidades de cada país, los datos del período muestran que la desestructuración y las desigualdades en el mercado laboral no fueron superadas en la región. Según Baltar (2003), la CEPAL señaló la necesidad de una acción estatal para profundizar el proceso

3. El Grupo A caracteriza experiencias que registraron una reducción en la subutilización total y el desempleo equivalente en ese período. El grupo B incluye los países en los que la disminución fue pequeña o que han experimentado aumentos en la subutilización total y el desempleo equivalente. El Grupo C incluye experiencias especiales, debido a que la población y estructura económica de los países revela que en dos de sus miembros todavía había problemas significativos de subutilización, aunque a inicios de las tres décadas estos países estaban dentro del grupo con menor subutilización de la mano de obra en América Latina (Prealc, 1981).

de industrialización en los países periféricos, pero a partir de las décadas de 1970 y 1980, los signos de crisis en esta estrategia de desarrollo terminaron frustrando el optimismo que había sobre los resultados del proceso de industrialización. Por lo tanto,

(...) la intensificación de la industrialización no superó la naturaleza excluyente de la economía periférica ni proporcionó las condiciones estructurales para aumentar los salarios como costo industrial al nivel observado en los países desarrollados (Baltar, 2003, pp. 185-186).

Los datos de la tabla 2 muestran la escasez de ocupaciones de mayor calidad en la estructura ocupacional de los países de América Latina y el Caribe. El cambio en la estructura productiva no fue lineal en la región, ya que no todos los países pudieron avanzar hacia una estructura económica en la que la industria tuviera la primacía en la dinámica de la economía. Lo que llama la atención sobre los datos es que incluso en los países donde la industrialización ha avanzado con más fuerza, el subempleo en las ocupaciones no agrícolas aumentó en el período de 1960 a 1980. Para el conjunto de la región, se registró un crecimiento en un periodo de dos décadas de 3.8% de subempleo no agrícola sobre el total de la PEA:

Cuadro 2. América Latina: cobertura de subempleo no agrícola, 1960-1980 (porcentaje del total de PEA)

Países	1960	1980
Argentina	14.2	19.4
Bolivia	17.0	23.2
Brasil	15.4	16.9
Colombia	17.1	22.3
Costa Rica	12.7	12.4
Chile	20.5	20.1
Ecuador	18.4	25.4
El Salvador	14.0	18.9
Guatemala	17.6	17.8
México	13.5	22.0
Panamá	13.1	20.9
Perú	17.9	23.8
Uruguay	15.6	19.0
Venezuela	20.0	16.4
América Latina	15.6	19.4

Fuente: Extraído de Prealc (1986, p. 13) con datos de Prealc (1982).

Desde la década de 1970, los estudios en el mercado laboral han adquirido un concepto clave para comprender las especificidades de la estructura ocupacional en el capitalismo periférico, a saber, la conceptualización de los sectores formal e informal, cuyo estudio pionero es el de Keith Hart sobre el empleo y las oportunidades de ingresos en Ghana. Posteriormente, otro trabajo que influyó en los estudios sobre la informalidad en la región fue el informe sobre la misión de Kenia, organizado por la OIT.⁴

Las lecturas de la OIT-PREALC y la Cepal tienen un punto en común en los análisis sobre la informalidad y la transformación de la estructura productiva en América Latina: la importancia que se le da al rol del Estado en la planificación y las políticas enfocadas en el mercado laboral. Como el problema de la informalidad es muy grande –de naturaleza estructural– y está fuertemente entrelazado con las condiciones de la estructura productiva y las características sociales de estas sociedades, se hace necesario desarrollar políticas amplias que consideren los modelos de desarrollo y apoyen a las y los trabajadores sometidos a estas condiciones (Abramo, 2021).

LA INFORMALIDAD EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN Y LA FINANCIARIZACIÓN

Si en el apartado anterior nos concentramos en el comportamiento del mercado de trabajo y la informalidad en el período de prosperidad del capitalismo de posguerra, ahora veremos qué ocurre con los indicadores del mercado de trabajo y particularmente con la informalidad en el contexto de crisis que se inicia en el pasaje de los años setenta a los ochenta. Nos enfocaremos en los cambios que se produjeron en el mercado de trabajo en América Latina en el contexto de la globalización y financiarización, que llevaron, como veremos, a la persistencia y profundización de los indicadores que expresan la degradación del trabajo asalariado y el crecimiento de la informalidad como una de sus expresiones destacadas.

Entre las características que asume la *crisis estructural del capital* de los años setenta Ricardo Antunes señala: la caída de la tasa de ganancia; el agotamiento del modelo de producción provocado por la caída de los niveles de consumo; la extensión de la esfera financiera con autonomía relativa respecto a los capitales productivos; una mayor concentración de capitales ocasionada por las fusiones y adquisiciones de empresas; la crisis del denominado «Estado de Bienestar»; y el incremento de las privatizaciones, la desregulación del mercado de trabajo y la flexibilidad laboral (2003, pp. 15 y 16). Para definir las

4. La evolución del debate conceptual y las diferentes teorías sobre la informalidad se pueden leer en el capítulo de este libro «La informalidad en Latinoamérica desde diversas perspectivas».

causas de esta crisis estructural, Antunes cita a Robbert Brenner, quien sostiene que la situación de largo estancamiento que se inicia en 1973 se explica por la sobrecapacidad del sector manufacturero internacional, que echó por tierra las ganancias capitalistas, que no lograron encontrar otro sector rentable para realizar sus inversiones, lo que terminó impactando directamente sobre la caída de los salarios y la demanda de empleo.

Como respuesta a la crisis, sostiene Antunes, se inició a nivel mundial un proceso de reorganización del capital y de su sistema ideológico-político: el neoliberalismo, que promovió la privatización del Estado; la desregulación de los derechos laborales; la desarticulación del sector productivo estatal; y la reestructuración de la producción y el trabajo con el propósito de retornar a los niveles de ganancia previos (2003, p. 17).

El modo en que los países de América Latina se insertaron en la globalización solo contribuyó a agravar estos efectos negativos. Las empresas transnacionales fueron las grandes protagonistas de la «internacionalización de las cadenas productivas de valor» en detrimento de las industrias locales, que no lograban competir con las importaciones, en un contexto donde la apertura comercial era bastante larga. El aumento de las importaciones obligaba al crecimiento de las exportaciones para mantener equilibraba la balanza de pagos, que se cubrió en gran medida con la venta de materias primas y productos poco elaborados, profundizando la «reprimarización» de las economías locales. A lo que se sumó la crisis de la deuda externa y las políticas que se implementaron para hacerle frente, que debilitaron las posibilidades de acumulación de capital (Baltar y Krein, 2013)⁵.

La globalización financiera y la internacionalización de la producción impactaron sobre el trabajo. Aunque, tal como plantea Borsari (2021), es difícil separar sus efectos directos e indirectos sobre el mundo del trabajo, la reorganización de la producción que conllevan impactó generando formas de trabajo y contratación precarias, como la tercerización, el trabajo temporario, el trabajo por cuenta propia, la subcontratación, el trabajo parcial (con jornadas de trabajo reducidas) y el trabajo sin registro, entre otras formas en que se desarrollan las relaciones laborales como parte de lo que se denomina como «informalidad».

Como mencionamos la OIT ha tenido un rol pionero en la conceptualización y discusión de la informalidad. En los últimos años, ha intentado resumir las distintas acepciones y situaciones asociadas a esta modalidad de trabajo en

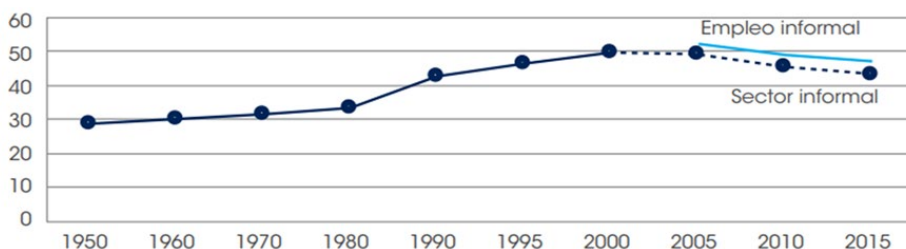
5. Krein y Baltar (2013) plantean este análisis para referir a la situación en Brasil, sin embargo, consideramos que es posible extender este diagnóstico para pensar la situación de América Latina en general.

dos conceptos asociados: «sector informal» y «empleo informal». Mientras el primero hace foco en las empresas y se define en términos de las características del lugar de trabajo, el segundo es un concepto más amplio basado en el puesto de trabajo y se define en términos de la relación de empleo y las protecciones asociadas a este (OIT, 2018).

Tomando estas definiciones, la OIT sostiene que actualmente más del sesenta por ciento de la población ocupada mundial está empleada en la economía informal y que, aunque tiene más incidencia en los «países en desarrollo», la informalidad existe en todos los países del mundo. El mismo informe sostiene que la mayoría de las personas que se emplean en la economía informal no lo hacen por elección, sino como consecuencia de la falta de oportunidades de empleo en la economía formal y por carecer de otros medios de sustento (OIT, 2018), de modo que se hace hincapié en el problema de la baja demanda de empleo.

El relevamiento del Sistema de Estadísticas Laborales para América Latina y el Caribe de la OIT permite hacer un seguimiento histórico del sector informal para las zonas urbanas, que resulta útil considerar en el marco del recorrido histórico que aquí realizamos. Los datos de la OIT indican un crecimiento acelerado de este sector sobre todo a partir de la década de 1980.

Gráfico 1: Evolución del empleo y del sector informal en América Latina 1950-2015, en porcentajes



Fuente: Elaborado en base a los datos del SIALC y Ediciones del panorama Laboral. Extraído de Salazar y Chacaltana (p. 26, 2018).

Así, si en los años de posguerra la tendencia del mercado de trabajo urbano fue el mantenimiento de la informalidad en niveles relativamente más bajos, a partir de 1980, tal como se evidencia en el gráfico, la economía informal comienza a crecer en América Latina.

Haciendo referencia a los países del «tercer mundo», Mike Davis sostiene que

(...) entre los investigadores existe un consenso básico en cuanto a que la crisis de la década de 1980, durante la cual el empleo en el sector informal creció entre dos y cinco veces más rápido que en el sector formal, ha invertido las posiciones estructurales relativas de ambos sectores, situando la supervivencia derivada del sector informal como la primera forma de vida en la mayoría de las ciudades del tercer mundo (2014, p. 228).

A su vez, citando el texto que escriben Alejandro Portes y Kelly Hoffman en 2003, Davis destaca la relación estrecha que puede observarse entre la expansión del sector informal y el retroceso del empleo en el sector público y en el empleo formal. Ya hacia fines de 1980 Portes advertía sobre los efectos negativos de la crisis económica, la caída de los niveles de crecimiento y la implementación de políticas de ajuste de aquellos años, que tomaría la forma de deterioro de los niveles de salarios reales y expulsión de parte de las/os trabajadoras formales a diversas formas de empleo desprotegido. El pronóstico de Portes de 1989 se convertía en realidad al momento de escribir el texto con Hoffman en 2003 (Portes y Hoffman, 2003).

En este sentido, si seguimos con la lectura del gráfico vemos que el empleo informal registra una leve caída de cinco puntos a partir de los años 2000, pasando del 52 al 47 por ciento en el período que va desde el 2005 al 2015. Una situación que se produce como resultado del aumento del empleo formal en relación con el empleo informal, en un contexto de crecimiento económico producto del «boom de los *commodities*» y de «estrategias social-desarrollistas» de algunos países latino americanos. Sin embargo, a partir de 2016 vuelve a incrementarse el empleo informal en América Latina, una situación que según las cifras estadísticas se extiende hasta la actualidad (Salazar y Chacaltana, 2018; BID, 2021; Abramo, 2021)⁶.

En este punto el concepto de *proceso de informalidad* que propone Cacciamali (2000) es de utilidad porque incorpora en la propia definición de informalidad *su relación directa con las transformaciones estructurales de la producción y las relaciones laborales que se desarrollan desde los años*

6. Aunque se trata de un período aún en estudio y está claro que el impacto fue distinto según los países, hay consenso en señalar que la pandemia impactó agravando los niveles de informalidad en América Latina. Según el informe «Informalidad en los tiempos del COVID-19 en América Latina: sugerencias y opciones de amortiguamiento», publicado por el BID en 2021, durante los meses de confinamiento el empleo formal creció en relación al empleo informal. Un dato que, lejos de reflejar tendencias positivas, se explica por una salida masiva de los trabajadores informales de la fuerza laboral (Acevedo, 2021). Durante la crisis del COVID-19, a diferencia de otras crisis económicas, el trabajo informal no fue una alternativa para generar ingresos ante la reducción del empleo asalariado, debido al aislamiento y la forma precaria en que se realizaban muchas de estas actividades. Sin embargo, las actividades informales son las que tienden a retomarse con la salida de la pandemia, lo que sugiere bajos niveles de productividad para los próximos años (Abramo, 2021; OIT, 2022).

70 y 80 en adelante. Según la autora, la informalidad ya no sería un objeto de estudio en sí mismo, sino un proceso de cambios estructurales en la sociedad y en la economía que impactan sobre las relaciones de producción, las formas en que se insertan los trabajadores en la estructura productiva, los procesos de trabajo y las instituciones asociadas al trabajo, como por ejemplo los sindicatos.

POLÍTICAS ECONÓMICAS E INFORMALIDAD

En esta sección se analizarán los impactos de las políticas económicas sobre el mercado de trabajo en las últimas tres décadas. Para ello, dividiremos el análisis en dos periodos. El primero se refiere al predominio de las políticas neoliberales; el segundo está marcado por políticas de estímulo al crecimiento económico y de expansión de las políticas sociales lideradas por gobiernos catalogados como progresistas, las cuales se vieron revertidas a partir del 2014 con el retorno de gobiernos neoliberales. La hipótesis que guía esta reflexión es que las políticas económicas y regulatorias adoptadas por los países son importantes para determinar el nivel de informalidad.

En los países latinoamericanos la implementación de las políticas neoliberales ocurrió en diferentes momentos, a pesar de ello, es posible afirmar que en la década de 1990 predominó la adopción de dichas políticas con más o menos profundidad según la trayectoria nacional. Estas políticas siguieron las formulaciones del Consenso de Washington y estuvieron vigentes por más de una década. Perdieron fuerza por intensificarse aspectos del subdesarrollo y el saldo negativo que dejaba en el mercado laboral y en la lucha contra la pobreza.

Se sabe que una de las causas de la informalidad se deriva de aspectos estructurales en las economías periféricas, las cuales se manifiestan de manera acentuada en las economías de los países latinoamericanos, sin embargo, en esta sección el foco es analizar los impactos de las políticas económicas en el desempeño laboral.

Al analizar la estructura ocupacional y los datos de desempleo e informalidad para América Latina y países seleccionados, se aprecian los efectos negativos de las políticas neoliberales de la década de 1990, con la expansión del sector informal (gráfico 1) y con el avance de la tasa de desempleo que salta del 5,8% en 1990 al 8,8%, en 1999 (tabla 3).

Al examinar los datos del PIB de América Latina para 1990-1997, el crecimiento promedio fue de 1,4%, excluyendo 1998 y 1999, que mostró una disminución promedio de 0,5 p.p. (CEPAL, 2001).

Tabla 3. Tasas de desempleo abierto en porcentaje, 1990-1999

País	1990	1999
América Latina	5.8	8.8
Argentina	7.4	14.3
Brasil	4.3	7.6
Chile	7.8	9.8
Colombia	10.5	19.4
México	2.7	2.5
Venezuela	10.	14.9

Fuente: CEPAL, 2001

En la década de 1990, las políticas macroeconómicas adoptadas por varios gobiernos de la región siguieron la orientación neoliberal, donde el trabajo informal y el desempleo son vistos como un problema de rigideces en el mercado laboral. Para los neoliberales, el sector formal está conformado por empresas que están establecidas en un alto nivel tecnológico o con mayor capital, y el sector informal está conformado por empresas mal estructuradas. Debido a este tipo de segmentación de la estructura productiva y del mercado laboral, común a la periferia, la política pública debe, por un lado, enfocarse en eliminar las dificultades que impiden que las pequeñas empresas/negocios se desarrollen y migren a la condición formal. Por otro lado, es recomendable actuar flexibilizando la legislación laboral para permitir una mayor oferta de puestos de trabajo en las empresas.

Con esta comprensión del tema del empleo, varios gobiernos neoliberales abandonaron las políticas económicas orientadas a la expansión del producto y la generación de empleo y promovieron reformas laborales y ajustes fiscales a la luz del Consenso de Washington. De 1990 a 2002 el PIB de la región mostró un bajo dinamismo y creció el empleo precario.

El siglo XXI llega en medio de un contexto regional de descontento causado principalmente por el deterioro social y económico consecuencia de la implementación del proyecto neoliberal. Esto permitió, por medio de líderes y proyectos políticos de partidos históricos, un cambio de manejo de la política económica hacia una propuesta social desarrollista. Con esto, la primera década del nuevo siglo observó la formación de dos bloques no necesariamente homogéneos, por un lado, el bloque social-desarrollista o progresista, y un bloque de continuidad de las políticas neoliberales.

Países como Brasil, Venezuela, Ecuador, Bolivia, Argentina, Uruguay entran a constituir el bloque progresista, con diferencias en sus trayectorias, pero que retoman políticas activas por parte del Estado para mejorar tanto las condiciones de ingreso de la población, como las condiciones de los trabajadores.

Estos gobiernos reafirmaron el rol del Estado en la coordinación de inversiones en un intento de estimular la producción y la creación de empleo formal. Se destacan las siguientes políticas: I) Proyectos social-desarrollistas con diferencias según trayectorias históricas (apoyo a la industria nacional y cadenas de valor nacionales); II) Políticas de reducción de brechas distributivas: salarios y rentas focalizadas; III) Estímulo al sector productivo; IV) Ampliación de los programas de asistencia social; VI) Política de apreciación del salario mínimo; VII) Integración autonómica o nuevo regionalismo con Alba y Unasur; VIII) Políticas sociales conjuntas (Moisá, 2017).

Así, las políticas macroeconómicas que se adopten promoverán la expansión del producto con un aumento de la masa de salarios, lo que, asociado a una mejor distribución, permitirá reducir la heterogeneidad estructural del mercado laboral con un aumento de la participación del empleo formal y una reducción de la informalidad.

El PIB de América Latina y el Caribe, en el período 2003-2008, creció durante seis años consecutivos, con un promedio muy superior al registrado en la década de 1990. Esta fase de expansión del producto se revirtió debido a la crisis financiera mundial de 2008, cuyos impactos se sintieron con más fuerza en 2009. Este año el PIB de la región cayó un 1,8%. A pesar de la crisis mundial, varios gobiernos de la región, como Brasil, adoptaron políticas económicas contracíclicas, lo que permitió un nuevo ciclo de expansión del producto en la región que va de 2010 a 2013. En 2010, el crecimiento del PIB de la región fue de 6%, con énfasis en el crecimiento del PIB de Paraguay con 9,7%; Uruguay 9,0%; Perú con 8,6%; Argentina con 8,4%; Brasil con 7,7%; México 5,3%; Colombia 4,0% (CEPAL, 2011).

En el período 2004-2014, hubo una mejora en los indicadores del mercado laboral, con una expansión de la remuneración asalariada y una reducción de la informalidad y una caída en la tasa de desempleo, que en 2002 era de 8,8%, y pasa por sucesivas bajas a partir de 2004, hasta 2014 cuando alcanza su nivel más bajo de 6,2%, la mejor tasa registrada desde 1991, cuando esta tasa fue de 5,7% (CEPAL, 2001 y 2022). A partir de 2015, la tasa de desempleo comienza a crecer nuevamente alcanzando en 2019 el porcentaje de 8,1% para la región.

La ocupación en sectores de baja productividad –el sector informal– pasó de 51% en 2003 a 47,1% en 2013. A partir de ese año, la informalidad volvió a crecer, alcanzando 48,5% en 2019, y 50,9% en 2020 –primer año de la pandemia de Covid-19 (CEPAL, 2022).

En el caso de Brasil, la década de 1990 y los primeros años del siglo XXI están marcados por el avance de las políticas neoliberales que se tradujeron en un aumento de la tasa de desempleo y la informalidad. A partir de 2004, el gobierno brasileño fortaleció las políticas distributivas y de estímulo de la demanda efectiva, lo que permitió el crecimiento del producto y del empleo

formal con reducción de la informalidad. Esta pasó de 45,9%, en 2004, del total de ocupados con ingresos, a 39,8%, en 2013 (IBGE, 2022). A partir de 2015 se revirtió la reducción de la informalidad registrada entre 2005 y 2013. Este año está marcado por las crisis económicas y políticas y el avance de las políticas económicas neoliberales.

Los resultados positivos de las políticas económicas, laborales y sociales llevadas adelante por los países social desarrollistas se pueden observar en los datos, el crecimiento general del continente por el boom de las *commodities* fue usado de forma virtuosa hacia políticas redistributivas, dando resultados más profundos que los demás países del continente. Para mostrar estas diferencias tomamos como ejemplo los casos de Colombia y Brasil, según datos del informe de la OIT del 2013, entre el 2000 y el 2015 en Colombia el trabajo asalariado disminuyó en 4.1 puntos, mientras que el trabajo no asalariado (como aproximación de la informalidad) aumentó en 4.8 puntos, mientras que, en Brasil, para el mismo período de tiempo, el trabajo asalariado aumentó en 5.3 puntos y el trabajo no asalariado cayó en 1 punto. Complementando, como se ve en la tabla 4, a pesar de que el crecimiento económico de Colombia fue mayor en promedio para el periodo 2002-2012, los resultados en materia de variaciones salariales y distribución fueron mucho mejores para Brasil. Reforzando la hipótesis que la forma de operacionalizar la economía presenta resultados sociales y laborales bastante distintos.

Tabla 4. Evolución del salario, PIB y desigualdad en Brasil y Colombia, entre 2002 e 2012

Año/ Dato	BRASIL				COLOMBIA			
	PIB	Variación salarios reales	Gini	*RIM Q5/Q1	PIB	Variación salarios reales	Gini	*RIM Q5/ Q1
2002	3,1	4,5	0,63	34,4	2,5	1,7	0,57	24,1
2003	1,1	3,1	0,62	31,7	3,9	0,2	0,55	20,9
2004	5,8	4	0,61	29,4	5,3	1,9	0,55	21
2005	3,2	7,1	0,61	28,8	4,7	1,6	0,55	20,9
2006	4	16,8	0,61	27,2	6,7	2,7	0,56	nd
2007	6,1	9,4	0,59	26	6,9	0,8	0,55	nd
2008	5,1	6,1	0,59	26,2	3,5	-0,6	0,56	24,5
2009	-0,1	11,9	0,58	23,9	1,7	3,6	0,55	22
2010	7,5	9,3	0,57	nd	4	1,4	0,56	22,4
2011	3,9	0,1	0,56	22	6,6	0,1	0,55	20,5
2012	1,9	15,4	0,57	22,5	4	3,6	0,54	19,8

Fuente: Panorama Laboral 2013-OIT con base en información oficial de los países y CEPAL (Salarios y PIB). * Fuente: CEPAL (Relación del ingreso medio per cápita del hogar: quintil 5 / quintil 1)

A pesar de la heterogeneidad de las políticas económicas adoptadas en los distintos países de América Latina, se observa que entre 2004 y 2013, varias políticas de carácter desarrollista o que al menos, que buscaban estimular el crecimiento con una mejor distribución del ingreso estuvieron presentes en varios países de la región.

Este panorama de mejora se revirtió a partir de los años 2012 y 2019, donde varios países de la región atravesaron una serie de inestabilidades políticas que llevaron al surgimiento de gobiernos que implementaron políticas neoliberales muy comunes, incluso más profundas que las de la década de 1990 y que llevaron al deterioro, nuevamente, de los indicadores del mercado de trabajo. A partir de la segunda década de los 2000, los gobiernos abandonaron paulatinamente las políticas de estímulo a la producción y el empleo y volvieron a implementar políticas cuyo foco fue eliminar las dificultades que impiden el desarrollo de las pequeñas empresas/negocios y la migración a condiciones formales. Por otro lado, empezaron a actuar flexibilizando la legislación laboral, justificando que la reforma generaría una mayor oferta de puestos de trabajo en las empresas. Así, los problemas económicos ahora se tratan de manera microeconómica y ya no se combaten a través de políticas macroeconómicas como las observadas en el período 2004-2013. Así, los resultados registrados para el período 2015-2019 son: un aumento en la tasa de desempleo, una caída en la participación del empleo formal, un crecimiento del trabajo por cuenta propia y un aumento en la informalidad.

Esta reversión del proceso iniciado en algunos países del continente durante la primera década del siglo XXI, que generó procesos de contrarreforma profunda y en poco tiempo, muestra los límites que los países periféricos tienen para conseguir trayectorias económicas autónomas al centro en medio de un proceso globalizador financiero que encadena el financiamiento y los procesos productivos a las necesidades y flujos de los países más desarrollados. Asimismo, la debilidad de muchas medidas permitió ser fácilmente revertidas, como los casos de Brasil con Bolsonaro y Argentina con Macri. El continente está observando otra oportunidad de conseguir avanzar económica, social y laboralmente en los inicios de la tercera década del siglo XXI, cabe aprender de las experiencias pasadas para avanzar de forma más firme y estructural en países laboralmente justos y socialmente incluyentes.

CAPITALISMO DIGITAL NO REGULADO E INFORMALIDAD

Con el avance de la digitalización y las tecnologías de la industria 4.0 en la fase más reciente, en un contexto de dominio de las finanzas e intensificación de la competencia intercapitalista a escala global, se formó un nuevo tipo de subordinación del trabajo al capital, esta vez mediada y favorecida por las llamadas

plataformas digitales. El capitalismo digital es un fenómeno relativamente contemporáneo y constituye un modelo de acumulación capitalista cuya base organizativa es el uso de las tecnologías de la información.

El punto de partida temporal de esta nueva fase de desarrollo del capitalismo ocurrió a fines de la década de 1980 con la aparición de la web o (World Wide Web) en 1989. A principios de la década de 1990, surgió la primera plataforma digital exitosa financiada por fondos de riesgo, Netscape. En el ámbito institucional, el gobierno de Estados Unidos, en el mismo período, estableció como una de sus prioridades la extensión de las tecnologías de la información a diversos sectores sociales y económicos, demarcando una reorientación política que estimuló la consolidación de la economía digital (Yoffie y Cusumano, 1999).

Las crisis financieras de 2008 y 2011 que enfrentó el capitalismo a escala global causaron un fuerte ambiente recesivo en varios países. Sin embargo, si estas crisis representaron el fracaso del neoliberalismo como proyecto hegemónico mundial, también establecieron nuevas coordenadas para el funcionamiento de las relaciones sociales y laborales. Las nuevas tecnologías digitales se han convertido en la solución a varios problemas de la acumulación capitalista (González y Llano, 2020).

Las empresas tecnológicas han adquirido centralidad en el funcionamiento de la economía de mercado a escala global y han sentado las bases para el surgimiento del capitalismo digital sin la intervención de un centro regulador. Esta nueva fase del capitalismo ha estado marcada por el aumento de la precariedad laboral, la exacerbación de las prácticas de inseguridad laboral, la financiarización y la pérdida de soberanía política.

En este entorno de plataformización o digitalización del trabajo, las formas de regulación del trabajo, que en el pasado eran relativamente estables y consensuadas y que servían para marcar derechos laborales fundamentales como la jornada laboral y los niveles y estándares de remuneración, se diluyen y pierden efectividad. Como se destacan Jiménez y Rendueles (2020, p. 95)

El capitalismo digital propone una reorganización del capital y el trabajo, por un lado, en el uso extensivo de tecnologías automatizadas y vigilancia y, por otro, en la proletarianización radical de los trabajadores de las plataformas digitales. Aunque las tecnologías han cambiado profundamente, el objeto central de los debates en la economía política contemporánea mantiene fuertes conexiones con los problemas clásicos: ¿Quién tiene los medios de producción? ¿Quién organiza las relaciones productivas? ¿Con qué intereses? ¿Siguiendo qué modelos? ¿Persiguiendo qué fines?

Las nuevas formas de acumulación basadas en plataformas digitales también afectan considerablemente a las configuraciones del mercado laboral de los

países con un bajo nivel de desarrollo. Es el caso de los países latinoamericanos, que tienen una condición de heterogeneidad significativa entre sus diversos sectores económicos y altos niveles de desempleo e informalidad. En estos países los sectores de baja productividad están formados por unidades productivas que no están formalizadas legalmente y que contratan miles de empleos informales sin protección social, como se discutió anteriormente.

Desde mediados de la década de 2010, con la generalización del uso de teléfonos inteligentes, las plataformas digitales se han extendido y expandido rápidamente. Se introdujeron en diversas dimensiones de la vida moderna y se incorporaron en diversos sectores de la actividad económica (transporte y servicios de entrega a domicilio, educación, finanzas, hotelería, entretenimiento, atención médica, cuidado de niños, entre otros). En consecuencia, nuevos modelos de negocio, nuevos ecosistemas de organización de las actividades capitalistas y, más que nada, nuevos patrones de acumulación se han ido desarrollando y consolidando. Por lo tanto, existe una estrecha conexión entre las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, y las prácticas productivas del capitalismo digital. En América Latina este fenómeno ha ido asumiendo proporciones a gran escala debido a las condiciones estructurales asociadas al subdesarrollo.

En este contexto de transformaciones aceleradas del capitalismo contemporáneo, se han utilizado nuevos términos y nuevos conceptos para designar las relaciones de producción y trabajo que emergen. Los términos *gig economy* o «uberización», por ejemplo, se han utilizado para expresar las nuevas modalidades de trabajo precario que resultan de la transformación y reorganización de las actividades económicas desde las plataformas digitales. Con la idea de *gig economy* (o uberización) se observa que las características estructurales del mercado laboral en los países periféricos, marcadas por la heterogeneidad y la alta participación de ocupaciones informales, también se generalizan en los países económicamente más avanzados y llegan a trabajadores más calificados con mayores ingresos⁷. Otro término que surge en este debate es *crowdsourcing*, que hace referencia a una forma de organización del trabajo, que opera *en la nube* y que conecta, a través de la *web*, a una multitud de trabajadores que realizan trabajos poco calificados repartidos por todo el planeta⁸.

7. La uberización es un término ampliamente utilizado para caracterizar estas nuevas modalidades de gestión y control del trabajo que surgen con la digitalización. En esta forma de organización del trabajo, los trabajadores aparecen como «jefes de sí mismos», en una operación que produce el oscurecimiento de las relaciones entre capital y trabajo, donde una multitud de «emprendedores» lidian permanentemente con la incertidumbre y buscan fijarse metas para aumentar sus ingresos, pero subordinadas a la dinámica gestionada por la empresa propietaria de la aplicación.

8. Un concepto de carácter económico que se confunde con *crowdsourcing* es el «Marketplace» que corresponde a un tipo de negocio que surgió en Estados Unidos en la década de 1990 y que

De acuerdo con la conceptualización que ha sido utilizada por la OIT (2021), se pueden distinguir dos ecosistemas fundamentales de operación de las *plataformas digitales*. Por un lado, las plataformas «*location-based*», que se caracterizan por los siguientes aspectos: 1) predominio de actividades que se producen en el territorio, es decir, en determinados espacios geográficos; 2) a menudo asociado con alguna actividad mecánica o manual; 3) uso de aplicaciones para teléfonos inteligentes; 4) sujeto a estrategias competitivas motivadas por alcanzar mayores grados de concentración y control; 5) adopción de estrategias de rentabilidad más agresivas e innovadoras; 6) vínculos más estrechos con grupos empresariales multinacionales e inversores institucionales; 7) predominio de trabajadores poco calificados y peores pagos.

Por otro lado, se identifica otro ecosistema, aún más heterogéneo, compuesto por plataformas «*web-based*», caracterizadas por: 1) ser operadas principalmente a través de «equipos de escritorio»; 2) realizarse a través del manejo de signos (tales como textos, audios, vídeos, números); 3) organizarse en mercados menos oligopólicos y más competitivos; 4) adoptar estrategias de rentabilidad más tradicionales (suscripciones mensuales; venta de productos/servicios personalizados; ingresos publicitarios); 5) presentar una gran heterogeneidad de ocupaciones, algunas de alta calificación y altos salarios (abogados, consultores financieros, ingenieros informáticos, etc.) y otras extremadamente mal pagas y poco calificadas (*click workers*, técnicos de inteligencia artificial, traductores de notas fiscales, etc.).

El desarrollo y difusión de plataformas digitales, especialmente aplicaciones móviles, ha ido acompañado de un conjunto de innovaciones económicas y financieras que dan como resultado nuevas modalidades de acumulación de capital. Entre ellas, se destacan las siguientes:

- Dataficación: comercialización de datos obtenidos a través de la captura de registros, flujos de pagos, información sobre hábitos, costumbres y comportamientos de los usuarios/clientes. Cabe señalar que en estas operaciones existe la apropiación privada de un bien público o semi-público, que son los datos e información de los individuos asociados.
- Arbitraje regulatorio: explotación de ganancias extraordinarias –del tipo «*once for all*»– derivadas del cambio en el estatus de los trabajadores

generó grandes cambios en el mercado digital. En este modelo, la plataforma digital promueve la reunión (emparejamiento) entre la oferta de numerosos y variados proveedores de bienes o servicios y la demanda de una multitud de usuarios-consumidores, a menudo cobrando a una de las partes (o ambas) por el uso de la plataforma. Plataformas como Amazon, Airbnb o Aliexpress son ejemplos destacados de operaciones exitosas en este nicho de la economía digital, con alcance global, vinculando y explotando tanto a proveedores como a trabajadores, independientemente de las fronteras nacionales.

cuando se les insta a abandonar puestos de trabajo en empresas tradicionales y comenzar a actuar bajo el control de una plataforma digital, lo que representa una decadencia de un modelo más regulado, más protegido, que garantiza un mayor acceso a los derechos, por otro menos regulado, más flexible y menos costoso.

- Caza monopólica y economía de red: muy a menudo las empresas de plataformas digitales operan durante largos períodos con pérdidas operativas (*dumping*). Una práctica que cumple la función de expulsar a los competidores o bloquear a los nuevos participantes y permite conquistar fracciones mayoritarias de los clientes, estableciendo así un gran poder de mercado en nichos económicos específicos y/o en ciertos espacios territoriales.
- Valoración ficticia: la adopción de las estrategias mencionadas anteriormente también sirve, fundamentalmente, para hacer valorar las acciones o títulos de propiedad de las empresas que controlan las plataformas digitales. Al modelar operaciones económicas que implican grandes ganancias potenciales en el futuro, las empresas de plataformas digitales pueden llevar esta expectativa de ingresos al valor presente y así garantizar rentabilidad inmediata a sus agentes económicos. Esta es probablemente la principal motivación de las agresivas estrategias de extracción de valor que habilitan las plataformas digitales. Además, es precisamente en la estructuración de este tipo de estrategias, que las plataformas digitales articulan con socios financieros, es decir, con fondos de capital privado y de capital de riesgo que a menudo se asocian con estas empresas.

Como se ha visto en los últimos años, una de las consecuencias más preocupantes del avance de la «plataformización de la economía» es su impacto disruptivo en el mundo del trabajo. En la misma medida en que avanza el contingente de trabajadores controlados y subordinados a las plataformas digitales, se multiplican y generalizan los fenómenos de trabajo precario, informalidad, inseguridad social, disminución de los salarios laborales. Entre otros problemas, se ve también una profunda transformación en las rutinas de trabajo, con la fragmentación de las actividades laborales, cada vez más reducidas a tareas simples y específicas, al mismo tiempo que se prolongan las horas que cada individuo dedica al trabajo. Una situación que refuerza la necesidad de contar con registros estadísticos actualizados que permitan dimensionar el peso de la economía de plataformas en América Latina, y el impacto de estas nuevas modalidades de trabajo en las condiciones laborales y en la vida de las y los trabajadores.

En este ecosistema de trabajo bajo el control de las plataformas digitales, las empresas transfieren costos, riesgos y responsabilidades a los trabajadores conectados por la red informática mundial, a la vez que se organizan nuevos y viejos nichos de mercado, intermediando la relación entre trabajadores/proveedores y la multitud de usuarios-consumidores. Así, al mismo tiempo que la identidad de clase entre los trabajadores se vuelve difusa, crecen los instrumentos de dirección y control del trabajo, especialmente a través de algoritmos que, de manera impersonal y muchas veces invisible, subordinan a los trabajadores a una intensa disciplina laboral. Sin embargo, las experiencias muestran que los trabajadores, especialmente los repartidores de plataformas digitales, tienen cierta capacidad de organización y acción colectiva, en la que se destacan los paros u otras formas de manifestación, siendo muy evidente la contradicción/conflicto entre capital y trabajo (Galvão, 2021). Expresión de estos conflictos es el creciente reconocimiento en varios países de que estos trabajadores de plataformas digitales son trabajadores asalariados y, por lo tanto, cuentan con los mismos derechos laborales y protección social. En algunos países, como en Argentina, hay intentos de construir una legislación específica que regule el trabajo de los repartidores. En otras palabras, las empresas buscan desvincularse de cualquier responsabilidad respecto a la protección social de los trabajadores, pero existe una disputa concreta en las sociedades, que establece, para algunos segmentos de trabajadores, a través de iniciativas legislativas o decisiones del poder judicial, la posibilidad de definir límites a esta lógica organizativa de las empresas.

CONSIDERACIONES FINALES

El artículo muestra que existe una relación entre los modelos de desarrollo —que se traducen en políticas económicas, sociales y laborales concretas en contextos históricos específicos—, la acumulación de capital y sus crisis, y las ocupaciones que se generan en la sociedad. Aun considerando que los países de América Latina presentan contradicciones y diferenciaciones importantes entre sí, cuentan con un rasgo histórico común, que se ha agravado en los últimos años: tiene una estructura ocupacional muy heterogénea, en la que la informalidad es una de sus principales expresiones.

En el artículo se distinguen dos grandes períodos que presentan distintos efectos sobre la informalidad y el trabajo. En el primer período, entre las décadas de 1940 y 1980, varios países, con escalas distintas, avanzaron en la industrialización en un contexto particular del capitalismo global, lo que resultó en el crecimiento de los salarios y en la formalización de los contratos. En la visión cepalina, inspirada en la experiencia de los países centrales del período de posguerra, existía la expectativa de que la industrialización, junto

con el proceso de desarrollo capitalista, crearía las condiciones para organizar el mercado laboral y promovería la inclusión social. A pesar del intenso ciclo de crecimiento, incluso los países que desarrollaron ciertos niveles de industrialización no lograron absorber a todas las personas disponibles para trabajar, lo que se expresa, entre otras cosas, en la persistencia de una alta informalidad y grandes desigualdades sociales y regionales.

En el segundo período (entre 1980 y 2020), con la crisis de la deuda externa y los cambios en el orden económico, la globalización financiera, la reestructuración productiva y sus cambios en los patrones tecnológicos, y el surgimiento de la fuerza hegemónica del neoliberalismo, la inserción externa significó para la mayoría de los países una regresión productiva. La agroindustria y el extractivismo ganaron espacio, esto significó un retorno a su condición de exportadores de productos básicos. La combinación de estos cambios contribuyó a que el problema de la informalidad volviera a crecer, reafirmando su condición estructural en la región. Las contradicciones políticas generadas por las falsas promesas del Consenso de Washington, combinadas con un ciclo de expansión económica global liderado por China, condujeron a un interregno (entre 2004 y 2013), donde hubo crecimiento económico y se produjo una consecuente mejora de los indicadores laborales, incluida la formalización de los contratos. Los países que adoptaron políticas para aumentar el mercado interno y buscaron la inclusión social a través de la expansión del Estado Bienestar obtuvieron mejores resultados en términos de la reducción de las desigualdades en los ingresos laborales, el combate del hambre y el aumento de la formalización, que los países que profundizaron las políticas neoliberales aperturistas. Es decir, distintas opciones políticas en el mismo ciclo económico global han dado lugar a resultados más prometedores para abordar los problemas del mundo del trabajo y la inclusión social.

No obstante, como vimos, muchas de las mejoras alcanzadas en ciertos indicadores laborales no lograron estabilidad en el tiempo, y en un contexto donde se expande el capital financiero y se profundiza la competencia a nivel global, la necesidad de encontrar nuevas fuentes de ganancia dio impulso a las denominadas «plataformas digitales». En tanto configuran un nuevo (o renovado) tipo de subordinación del trabajo al capital, plantean también desafíos renovados respecto a las luchas, demandas, formas de organización y políticas económicas requeridas para enfrentar las condiciones laborales precarias y flexibles que, como desarrollamos en el capítulo, se imponen a las y los trabajadores.

En conclusión, la informalidad, así como la cantidad de puestos de trabajo y las características de las ocupaciones están estrechamente relacionados con la estructura productiva de bienes y servicios de cada país en diferentes momentos históricos. El empleo, así como la protección social y, en consecuencia,

el grado de formalización, resultan de las relaciones sociales y no solo de las determinaciones tecnológicas y las dinámicas económicas, ya que en última instancia, estas son también expresión de las relaciones de poder y las opciones políticas de cada sociedad.

REFERENCIAS

- ABILIO, L. C. (2020). Uberização: Do empreendedorismo para o autogerenciamento subordinado. *Psicoperspectivas*, Valparaíso, V. 18, n. 3, p. 41-51, nov. 2019. ISSN 0718-6924. Disponível em <https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-9242019000300041&lng=pt&nrm=iso>. Acesso em: 20 jun.
- ÁBRAMO, L. (2021). «Políticas para enfrentar los desafíos de las antiguas y nuevas formas de informalidad en América Latina», serie Políticas Sociales, N.º 240 (LC/TS.2021/137), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- ACEVEDO, I. *et al.* (2021). Informalidad en los tiempos del COVID-19 en América Latina: implicaciones y opciones de amortiguamiento. Banco Interamericano de Desarrollo.
- ANTUNES, R. (2013). *Los sentidos del trabajo*, Herramientas, Buenos Aires.
- BALTAR, P. E.; MANZANO, M. (2020). O problema da informalidade ocupacional na periferia do capitalismo. *Texto para Discussão*. Unicamp. IE, Campinas, n. 379, maio.
- BALTAR, P. E.; KREIN, J. D. (2013). A retomada do Desenvolvimento e a Regulação do Mercado do Trabalho no Brasil. *Caderno CRH*, Salvador, V. 26, n. 68, p. 273-292.
- BALTAR, P. E. (2003). *Salários e preços: esboço de uma abordagem teórica*. Campinas, SP: Unicamp. IE. (Coleção Teses).
- BORSARI, P. R. (2020). «Consecuencias de la financiarización para los trabajadores», *Revista Brasileira de Economia Social e do Trabalho*, CESIT, UNICAMP.
- CACCIAMALI, M. C. (2000). *Globalização e processo de informalidade*. Economia e Sociedade. Campinas. Ed. 14: 153-174, jun.
- CEPAL (2001). *Panorama Social da América Latina*. Santiago, Chile. Octubre, .
- (2011). *El Balance preliminar de las economías de América latina y el Caribe*. Santiago, Chile. Enero.
- (2022). *CEPALSTAT, Bases de Datos y Publicaciones Estadísticas*. Santiago, Chile. <<https://statistics.cepal.org/portal>>. Acessado às 22:00, em 06.05.
- DAVIS, M. (2014). *Planeta de Ciudades Miseria*, Akal.
- FERNANDES, F. (1975). *Capitalismo dependente e classes sociais na América Latina*. Rio de Janeiro: Zahar Editores.
- GONZÁLEZ, A. J.; LLANO, C. R. M. de (2020). Capitalismo digital: fragilidad social, explotación y solucionismo tecnológico. *Teknokultura. Revista de Cultura Digital y Movimientos Sociales*, 17(2), 95-101.
- IBGE (2022). *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD)*. Disponível em: <<https://sidra.ibge.gov.br>>. Acesso em: 29.06.2022.
- ILO (2021). *World Employment and Social Outlook*. Geneva: International Labour Organization.

- INFANTE, R.; KLEIN, E. (1991). Mercado latinoamericano del trabajo en 1950-1980. *Revista de la CEPAL n.º 45*. Santiago de Chile, diciembre.
- KREIN, J. D.; MANZANO, M. (2014). Notas sobre a formalização estudo de caso: Brasil. FORLAC e Escritório Regional da OIT para a América Latina e o Caribe.
- LEVITSKY, S.; ROBERTS, K. M. (ed.). (2011). *The resurgence of the Latin American left*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- MOISA, L. (2017). Trayectorias diferenciadas y opciones de política: impactos en el mundo del trabajo en Colombia y Brasil 2002-2012. Recurso online (p.). Tese (doutorado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia, Campinas, SP.
- OLIVEIRA, T. (2017). *Trabalho e Padrão de Desenvolvimento: uma reflexão sobre a reconfiguração do mercado de trabalho brasileiro*. São Paulo: Hucitec.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT). (2018). *Mujeres y hombres en la economía informal: un panorama estadístico*, Ginebra.
- (2013). *Panorama Laboral 2013 América Latina y Caribe*, Ginebra.
- (2022). *Panorama Laboral 2021 América Latina y Caribe*, Ginebra.
- PREALC. (1981). *Dinámica del subempleo en América Latina*. OIT. Santiago de Chile.
- (1986). *La evolución del empleo formal e informal en el sector servicios latinoamericano*. OIT. Santiago – Chile.
- (1982). *Mercado de trabajo en cifras: 1950-1980*. OIT. Santiago – Chile.
- (1990). *Urbanización y sector informal en América Latina, 1960-1980*. OIT. Ginebra.
- PREBISCH, R. (1962). O desenvolvimento econômico na América Latina e seus principais problemas. *Boletim Econômico da América Latina*, Vol. VII, N.º 1, Nações Unidas.
- RODRIGUEZ, O. (1981). *Teoria do subdesenvolvimento da CEPAL*. Rio de Janeiro: Ed. Forense-Universitária.
- SADER, E. (2008). *Refundar el Estado. Posneoliberalismo en América Latina*. Buenos Aires: Ediciones CTA.
- SALAZAR-XIRINACHS, J.; CHACALTANA, J. (2018). «La informalidad en América Latina y el Caribe: ¿Por qué persiste y cómo superarla?», en Salazar-Xirinachs & Chacaltana, *Políticas de Formalización en América Latina: Avances y Desafíos*. Lima: OIT, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, FORLAC.
- TOKMAN, V. (1981). Estrategia de desarrollo y empleo en los años ochenta. *In: Revista de la CEPAL n.º 15*. Santiago de Chile.
- YOFFIE, D. B.; CUSUMANO, M. A. (1999). Building a company on Internet time: Lessons from Netscape. *California Management Review*, 41(3), 8-28. <https://doi.org/10.2307/41165995>