

La informalidad como estrategia del capital. Una aproximación macro, inter e intra sectorial

Pablo Ernesto Pérez¹

Pablo Ignacio Chena²

Facundo Barrera³

Introducción

Desde sus orígenes, el concepto de informalidad aparece como una noción teóricamente ambigua. En este contexto, el presente artículo retoma una de las características presentes en las definiciones modernas de informalidad, que es el trabajo que se realiza fuera de la protección institucional del Estado (trabajo no registrado), donde el poder asimétrico de negociación de ambas las partes define las condiciones de empleo de la mano de obra.

El objetivo es mostrar que la evolución de la informalidad en la Argentina es un fenómeno fuertemente relacionado con las estrategias del capital, las cuales varían ante diferentes contextos macroeconómicos, inserción sectorial y tamaño de la empresa. Metodológicamente, el trabajo se separa de la propuesta tradicional de disociar los factores macro de los micro, haciendo hincapié en los condicionantes sistémicos sobre el fenómeno de la informalidad.

A lo largo del trabajo buscamos discutir las formas en que las distintas dimensiones mencionadas (la macroeconomía, la inserción sectorial y el tamaño) condicionan la conducta de las empresas quienes recurren a la contratación de trabajadores sin registro para obtener los márgenes de ganancia buscados.

Para explicitar las relaciones intrasectoriales, hemos recurrido a la utilización de la Matriz Insumo-Producto (MIP), la que nos permitirá poner de manifiesto las relaciones desiguales entre las empresas, donde las grandes se apropian de parte del valor creado por las pequeñas.

El presente texto consta de cinco secciones. La primera expone un marco conceptual en el cual se incorporan al debate teórico visiones de la informalidad alternativas a las que suelen analizarse. La segunda sección presenta la política macroeconómica de la convertibilidad y de la post-devaluación como condicionante macro de las contrataciones laborales. En la tercera se discute la dinámica de la informalidad a nivel sectorial, incorporándola como una variable más en las estrategias utilizadas por las empresas para incrementar la rentabilidad. La cuarta sección expone, a partir del estudio de tres casos representativos, la funcionalidad de la informalidad para incrementar la

¹ Doctor en Ciencias Económicas (Univ. Paris Est) y en Ciencias Sociales (UBA). Investigador en el CEIL/PIETTE-CONICET. Profesor de las Universidades de La Plata y Buenos Aires. E-mail:

pperez@ceil-piette.gov.ar

² Becario del CEIL-PIETTE/CONICET, Ayudante dedicación simple en la FAHCE-UNLP. E-mail:

pablochena@yahoo.com.ar

³ Licenciado en Economía (UNLP). Especialista en Economía Política (FLACSO). E-mail:

facunbarrera@yahoo.com

ganancia del capital concentrado. Por último, en la quinta sección se expone las reflexiones finales a partir de lo encontrado en los apartados anteriores.

I- Marco conceptual. La noción de informalidad adoptada

La definición de informalidad presenta un carácter descriptivo, es decir, no parece existir un cuerpo teórico de análisis social que la justifique (Salas, 2006). Tal vez de allí provenga lo intenso y extenso del debate entre las diferentes interpretaciones sobre el uso de este concepto⁴. Justamente su vaguedad lo hace más flexible para adaptarse a diferentes situaciones empíricas (Papola, 1980). Sin pretender participar activamente del mismo, nos interesa plantear la perspectiva que vamos a considerar en el presente texto.

La noción más difundida de informalidad (postulada por los organismos internacionales como la OIT, PREALC, Banco Mundial) tiende a disociar la economía en dos componentes: 1) un sector moderno (formal), orientado a la obtención de ganancias y caracterizado por trabajadores contratados en forma permanente y cuyas condiciones de trabajo están protegidas por la ley; y 2) un sector “informal” caracterizado por operaciones en pequeña escala, poco capital, trabajo intensivo con tecnología atrasada, mercados competitivos y desregulados, bajos niveles de productividad y baja capacidad de acumulación (Peattie 1980; Tokman 1982).

La idea de dos grupos con comportamientos diferentes no es nueva; ya en la primera mitad del siglo veinte, las teorías dualistas solían segmentar a la sociedad contrastando entre sectores moderno y tradicional, organizado y no organizado, industrial-urbano versus rural-agrario, etc.

Desde una perspectiva marxista también se señala la existencia de dos sectores, ya no moderno y atrasado (como plantea OIT) sino capitalista y no capitalista, es decir haciendo foco en el modo de producción (Brenan 1976, Bienefeld 1975). No obstante, este enfoque pone el énfasis en las características sistémicas de la economía informal e intenta buscar los puntos de conexión, los lazos funcionales de las unidades económicas que se desenvuelven en la economía informal con aquellas que lo hacen en la economía formal. Brenan (1976) sostiene que “las partes componentes se influyen y gradualmente pierden su independencia e identidad individual, por lo que nos encontramos con un todo coherente, un sistema con sus propia característica y dinámica”.

Esta corriente sostiene que el atraso en las actividades informales es 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. En este sentido, diversos autores muestran que, la reducida escala o la ineficiente administración no eran las causas principales de la pobreza en los dueños de talleres de Dakar (Gerry, 1974) o en los empleados en pequeñas industrias de Calcuta (Bose, 1974), sino la transferencia de excedente hacia arriba en la cadena de producción. Las grandes empresas oligopólicas obligan a las pequeñas empresas del sector informal 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 grandes empresas (Bose, 1974). Tokman (1978) destaca que la estructura oligopólica del mercado de productos, deja a las actividades informales aquellos segmentos de la economía donde el tamaño mínimo o las condiciones de estabilidad no parecen suficientes para que las empresas oligopólicas se aseguren el

⁴ Para un análisis actual del debate, ver el artículo de Busso en este mismo libro.

aprovechamiento de las economías de escala y una utilización adecuada del capital. De esta manera, luego que el mercado alcanza un determinado nivel, las empresas oligopólicas se apoderan de él (Bienefeld 1975, Tokman 1978).

En líneas generales, podemos resaltar que las pequeñas empresas se encuentran subordinadas principalmente a través del mercado. Además del tamaño y las condiciones de estabilidad del mismo, son centrales las relaciones que estas empresas establecen tanto hacia arriba como hacia abajo (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 las pequeñas empresas (donde la composición orgánica del capital es baja) hacia las grandes empresas oligopólicas (donde es elevada). A su vez, estos pequeños productores 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). La subordinación también puede tomar otras formas tal como la 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 si tuvieran 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).

En América Latina, además del pionero trabajo de Tokman, otros autores (Souza 1981, Cacciamali 1983) destacan la existencia de una relación de subordinación entre las formas “no típicamente capitalistas” (sector informal) y el núcleo capitalista. Este último, “en su movimiento de expansión, crea, destruye y recrea los espacios económicos en los cuales actúa la pequeña producción no típicamente capitalista” (Souza, 1981). Cacciamali (op.cit.) subraya el flujo de renta que va desde el sector informal hacia el formal, principalmente mediante vínculos de subcontratación, de venta de mercancías y de prestación de servicios.

Años después, autores como Portes y Benton (1987) y Sassen (2003) retoman los aspectos centrales de este enfoque pero consideran a las actividades incluidas en el sector informal como actividades típicamente capitalistas, caracterizadas principalmente por la ausencia de regulación estatal y por relaciones salariales encubiertas mediante la subcontratación. De acuerdo con Portes (1995), a diferencia de la concepción de la OIT, el sector informal urbano (SIU) no está definido en términos dualistas como un conjunto de actividades marginales excluidas de la economía moderna, sino como parte integrante de la misma. No se trataría sólo de una incapacidad del sistema para integrar a la población sobrante sino que representa una forma de vinculación entre el capital y el trabajo que es consecuencia de la reestructuración del sistema capitalista a escala global (Portes, 1995). Ante la necesidad de recomponer las tasas de ganancia y competir en la economía mundial se requiere 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). La externalización puede llevar a que la empresa realice exclusivamente el desarrollo, el diseño y la comercialización y que, adicionalmente, coordine una red de (pequeñas) empresas que cooperan en el desarrollo, la producción y la logística (Altenburg, Qualmann y Weller, 2001).

Para Sassen (2003)⁵, hay que dejar de considerar 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 (pone de ejemplo el cuidado de niños por parte de adolescentes) sino de actividades que generalmente tienen lugar dentro de la economía formal (y normalmente están reguladas).

Esta autora introduce la discusión sectorial de la informalidad al plantear que empresas de diferentes sectores de la economía urbana muestran una creciente desigualdad en las capacidades de producción de ganancias, lo cual ha promovido la informalización de una importante cantidad de actividades económicas. No obstante, “mientras existen ciertas actividades que se prestan más que otras a la informalización, no son las características intrínsecas de esas actividades sino los límites de la regulación del Estado lo que determina su informalización” (Sassen, 2003)⁶. En este sentido subraya que la economía informal no es un sector o grupo de sectores claramente definidos, así como tampoco un grupo permanente de actividades solo comprometidas a sobrevivir. La economía informal cambia de acuerdo con las oportunidades creadas y las limitaciones impuestas por la economía formal. Por ello, la clave para un análisis de la economía informal no es tanto una descripción precisa de las actividades particulares que abarca, sino una descripción de las dinámicas básicas que la hacen posible, más allá de las políticas reguladoras y la presión de instituciones como los sindicatos y las agencias de observación de la ley (Sassen, 2003).

De acuerdo a Tokman (1997), el empleo en el SIU responde a dos dinámicas o lógicas principales, la lógica de la supervivencia, en la que el SIU sería el resultado de la presión excedente de oferta de mano de obra en busca de empleo; y la lógica de la descentralización productiva, la que permite a las empresas reducir los costos de operación fijos y variables, particularmente los laborales⁷. En esta última lógica vamos a centrar nuestro análisis.

El enfoque de informalidad de la OIT previo a la reforma del 2003 excluía a los trabajadores no registrados empleados por empresas formales, ignorando que las grandes empresas utilizan trabajadores sin registro para pagar menos salarios. Para tener en cuenta esta situación, habría entonces que estimar la proporción de fuerza laboral que está excluida de la cobertura legal relativa al empleo, independientemente del tamaño de la empresa⁸.

Se trataría entonces de trabajadores no protegidos de acuerdo a la legislación laboral vigente en cada país. De esta manera, siguiendo esta perspectiva, consideraremos como trabajadores informales aquellos trabajadores a los cuales no se les realiza aportes a la seguridad social, aquellos comúnmente denominados trabajadores “en negro”.⁹

⁵ Hay que tener en cuenta que Sassen analiza principalmente la economía informal en las grandes ciudades de los países desarrollados.

⁶ Gallart (2007) postula que el uso de trabajadores informales se da principalmente en las ramas cuyos procesos permiten descentralizar la producción, como por ejemplo las ramas del calzado, la textil, la vestimenta y la construcción.

⁷ En este sentido, Arias y otros (2008) analizan el módulo de informalidad de la EPH y detectan que el 95% de los asalariados informales del GBA dijeron carecer de beneficios de la seguridad social por una decisión de sus empleadores, y no como consecuencias de un acuerdo para aumentar sus ingresos corrientes.

⁸ Se hicieron varios intentos de mejorar el enfoque OIT incluyendo este aspecto: López, Henao y Sierra 1982; Roberts, 1992.

Se tiene constancia de los problemas inherentes a adoptar como criterio definitorio para medir la informalidad la cobertura institucional¹⁰, pero nuestro objetivo no es avanzar en la discusión de las formas de medición sino analizar algunos aspectos vinculados a la dinámica de la informalidad –para el caso de la Argentina- planteados en la extensa literatura sobre el tema.

Para ello vamos a comenzar con un análisis del contexto macroeconómico, al considerarlo una variable explicativa fundamental en dicha dinámica, dado que escenarios macroeconómicos diferentes inducen a distintas estrategias de las empresas en su decisión de registrar o no a sus trabajadores.

II- Macroeconomía, mercado de trabajo e informalidad

La situación del mercado de trabajo (no solo la evolución del desempleo sino también las condiciones de empleo) se encuentra fuertemente relacionada con lo que sucede en la macroeconomía. Desde mediados de los '70, las condiciones laborales han sido afectadas negativamente por factores macroeconómicos como la inestabilidad del PBI, su bajo crecimiento de largo plazo, la elevada inflación, las frecuentes oscilaciones de los precios relativos asociadas a sucesivos intentos de estabilización y a sus fracasos, y un prolongado período de apreciación cambiaria (Damill y Frenkel, 2006).

En el período estudiado se distinguen claramente dos dinámicas macroeconómicas diferentes: la del régimen de la Convertibilidad (1991-2001) y el período posterior a la crisis de 2001. Veamos brevemente cada una de ellas y qué posibilidades se presentan para las empresas en su búsqueda de maximizar ganancias.

II. 1-La Convertibilidad y el atraso cambiario

El principal objetivo declarado de la Convertibilidad fue detener la inflación, y para ello eligió como instrumento clave la fijación nominal del tipo de cambio (la paridad establecida fue fijada por ley a partir de abril de 1991) conjuntamente con un régimen de caja de conversión. El Banco Central sólo podía emitir pesos (base monetaria) contra la entrada de divisas, limitando su rol como prestamista de última instancia del sistema financiero y del sector público.

A su vez, un amplio conjunto de reformas acompañó a la política de estabilización: la apertura comercial y financiera, las privatizaciones de empresas públicas y diversas medidas destinadas a desregular los mercados internos de bienes y de instrumentos financieros (Damill, Frenkel y Maurizio, 2003). Estos autores destacan dos aspectos que fueron centrales al momento de implementarse el plan. En primer lugar, el cambio favorable en el contexto financiero externo, dado que la caída en los rendimientos financieros internacionales incentivó los flujos de capitales hacia los países emergentes. En segundo lugar, que el programa fue precedido por una abrupta modificación de precios relativos, ya que el peso se apreció considerablemente durante los doce meses anteriores a la fijación del tipo de cambio (ver cuadro 1).

La evolución de la economía, luego de implementado el programa, muestra una notable mejoría durante los primeros años (el PBI se incrementó a un ritmo levemente inferior

⁹ La misma metodología utilizan Roca y Moreno (2000) para el Gran Buenos Aires.

¹⁰ Si la pertenencia o no a la informalidad depende solo del cumplimiento de una legislación, la misma podría desaparecer con solo cambiar la ley, aunque los fenómenos que pretende aprehender la informalidad seguirían existiendo (Salas, 2006).

al 8% anual hasta diciembre de 1994) en relación a la situación de inestabilidad que caracterizó la década de los ochenta y una desaceleración inmediata de los precios. Pero si bien el objetivo antiinflacionario se cumplió rápidamente, la sobrevaluación real del peso condujo a un cambio en los precios relativos que iba a afectar el comportamiento de las empresas en su búsqueda de ganancias. Producto del retraso del tipo de cambio real se observa que mientras el salario real cae levemente, los salarios en dólares crecen fuertemente.

Cuadro 1- Tipo de cambio real y salarios medios (manufactura). Promedio de diferentes períodos. . Índice segundo semestre de 1986=100

Periodo	Tipo de cambio real	Salario en dólares	Salario real
1986-1990	1.22	73.9	82.9
1990:4-1991:1	0.62	112.3	68.8
1991:2-1994:4	0.52	133.4	68.4
1995-2001	0.52	125.8	64.8

Fuente: Damill, Frenkel y Maurizio, 2003.

El aumento de los salarios en dólares genera un cambio en el precio relativo entre capital y trabajo, provocando 1) que las empresas prefieran utilizar tecnologías intensivas en capital (sustituir trabajadores por nueva maquinaria), dado el alto costo de la mano de obra; y 2) que los productos nacionales se vuelvan menos competitivos en el mercado internacional, al encarecerse el costo laboral (en dólares)¹¹.

En un contexto de fuerte apertura comercial, el aumento en la demanda doméstica ocurrido durante los primeros años (1991-94) de la Convertibilidad (posibilitado por el ingreso autónomo de capitales vinculado principalmente a las privatizaciones de los servicios públicos), se tradujo en un aumento de precio en los bienes y servicios no comerciables mientras que los bienes comerciables (cuyo precio tenía el techo dado por el precio internacional) tendieron a ajustar por cantidad (aumento en las importaciones). El aumento en las importaciones provocó que los sectores y regiones más expuestos a la competencia internacional disminuyeran su nivel de actividad, aún en términos absolutos. Muchas pequeñas y medianas empresas no pueden competir con la avalancha de productos importados y terminan cerrando. Por su parte, aquellas empresas que sí pueden hacer frente a la importación se reestructuran despidiendo trabajadores e incorporando nueva maquinaria (importada y con aranceles reducidos). Esta situación provoca que la expansión ocurrida sea muy pobre en crecimiento de empleo, aumentando las tasas de desempleo abiertas ya desde comienzos del Plan.

Paralelamente, el aumento en las importaciones genera, desde 1992, un déficit creciente en la balanza comercial que pone de manifiesto la necesidad de aumentar la competitividad de los productos nacionales. La respuesta del gobierno apuntó durante toda la década a disminuir los costos laborales y los impuestos pagados al Estado con el objeto de estimular la competitividad (costo) de los productos transables, buscando resolver en el territorio de la microeconomía problemas inherentes al propio plan de Convertibilidad. No obstante, el aumento del desempleo, que era disimulado por la expansión del nivel de actividad en la fase inicial ascendente del ciclo, habría de manifestarse con toda intensidad en la fase descendente (Canitrot, 1995). El desempleo

¹¹ Obsérvese que en ambos casos los requerimientos de fuerza de trabajo tienden a ser menores, ya sea por un cambio en la intensidad del uso de los factores, como por una disminución en la producción de bienes transables.

crece de un promedio de 8.1% durante el período 1988 - 1994 a un promedio de 16.1% entre mayo de 1995 y mayo de 2003.

El diagnóstico oficial señalaba que las empresas se encontraban desalentadas a invertir por la baja tasa de rentabilidad (originada en el aumento de los salarios en dólares y su imposibilidad de traslación hacia precios). Entonces, si se lograba aumentar la tasa de rentabilidad de las empresas, éstas aumentarían su inversión y así se elevaría el nivel de empleo. Para mejorar la rentabilidad -a un nivel de producto dado- había que disminuir componentes tales como costos laborales e impuestos pagados al Estado. En el caso del costo laboral, no sólo se deben bajar los salarios sino también flexibilizar las normas que rigen sobre el contrato de trabajo: duración, jornada, vacaciones, indemnizaciones, preaviso, período de prueba, existencia de regímenes especiales, etc. En una economía cerrada, esto provocaría una recesión por no poder vender los productos producidos en un mercado interno menor (ante la disminución en la demanda por la baja en los salarios y gastos del gobierno), pero en una economía abierta, la baja en los costos aumentaría la competitividad de los productos del país, aumentando su participación en el mercado internacional. Siguiendo este diagnóstico, el gobierno implementa una gran cantidad de instrumentos orientados a modificar el marco regulatorio del mercado de trabajo¹².

Fanelli (1998) destaca dos formas de cómo la imposibilidad de devaluación nominal propia de la Convertibilidad afecta el mercado de trabajo. La primera es que la falta de flexibilidad salarial (producto de que los precios nominales no son completamente flexibles) magnifica las consecuencias de los shocks negativos sobre el desempleo, dado que todo el peso del ajuste cae sobre las cantidades. La segunda es que tiende a complicar las relaciones del trabajo entre empleadores y empleados. Ante un shock externo, se puede utilizar el recurso de la devaluación para adaptar los salarios reales a las condiciones macro, sin tener que repactar a nivel micro los términos salariales de los convenios de trabajo. Al descartar la devaluación, la Convertibilidad obliga a una negociación salarial mucho más activa a nivel micro, ya que necesita mayor flexibilidad de los salarios nominales (Fanelli, 1998).

Alternativamente, podemos interpretar la Convertibilidad como una estrategia amplia de reestructuración de la organización del trabajo social (Bonnet, 2002) que tiende a encausar el proceso de acumulación nuevamente bajo el comando del capital vía un aumento en la intensidad del trabajo y salarios reales que se mantienen prácticamente constantes durante toda la década (Feliz y Pérez, 2005).

Durante los noventa fueron flexibilizadas completamente las normas de contratación y despido de trabajadores, de manera de atar el flujo de mano de obra a las variaciones en el nivel de actividad de las empresas, buscando transferir el riesgo económico del emprendimiento desde los empresarios hacia aquellos que no son naturalmente responsables, los trabajadores (Battistini y Dinerstein, 1995).

Battistini, Feliz y Deledicque (2002) argumentan que la lucha del capital se centró en institucionalizar un marco de relaciones sociales nuevo, que no buscaba tan sólo legitimar por escrito (blanquear) una situación de flexibilidad de hecho, sino fundamentalmente establecer un piso firme desde donde negociar de ahí en más, más allá de los posibles cambios coyunturales en la correlación de fuerzas o de los vaivenes en la esfera política.

De esta forma, las empresas bajan sus costos laborales, ya sea utilizando las modalidades promovidas por el gobierno (que reducen y en algunos casos eliminan los

¹² Excede el objetivo de este trabajo analizar toda la legislación laboral implementada desde los noventa. Para un análisis detallado de las principales reformas ver Neffa (2005).

aportes patronales), o bien contratando trabajadores a los cuales no registran en la seguridad social (no les paga aportes) y su remuneración es considerablemente menor. Las grandes empresas fragmentan el proceso productivo y tercerizan tareas hacia pequeñas empresas que tienen costos laborales menores a partir del subregistro, o directamente la omisión, de trabajadores a la seguridad social (Roca, 2005)

Desde la perspectiva de los trabajadores, en un contexto de desempleo creciente y ante la escasísima cobertura del seguro de desempleo, se ven obligados a aceptar el no registro por parte de sus empleadores y las diferentes formas de contratación atípica impulsadas desde el gobierno.

II. 2- El contexto macroeconómico post-Convertibilidad (2002-2007)¹³

Luego de la crisis económica y social que se manifiesta durante 2002 (fuerte caída en el PBI, desempleo de más de 20%, pobreza superior al 55%), empiezan a revertirse los indicadores del mercado de trabajo de la mano de un crecimiento económico ininterrumpido.

El repunte del PBI se inicia durante 2002 impulsado principalmente por la incipiente sustitución de importaciones producto del cambio en los precios relativos, posteriormente el dinamismo se traslada hacia la demanda interna (inversión y consumo privado), superando hacia 2006 los niveles máximos de mediados de 1998.

El mérito de la rápida recuperación económica que siguió a la crisis se debe en parte a un conjunto de políticas que apuntaron a recuperar los equilibrios macroeconómicos básicos (Damill y Frenkel, 2005). Este conjunto de políticas propuso esencialmente que el Estado sostuviera un tipo de cambio real elevado y lo que muchos economistas denominan los “superávit gemelos”: superávit en las cuentas externas (balanza comercial) y fiscales. En este enfoque es esencial la preservación de un tipo de cambio real elevado y estable, que haga competitivos a los sectores productores de bienes transables, particularmente al sector industrial. La estabilidad del tipo de cambio real es considerada importante para incentivar la inversión en estos sectores porque reduce la incertidumbre sobre una futura apreciación cambiaria. A su vez, es importante que el tipo de cambio nominal fluctúe para desalentar movimientos especulativos de corto plazo, por lo cual serían preferibles las bandas de flotación a un tipo de cambio fijo (Frenkel y Rapetti, 2004, Frenkel, 2005).

La relación entre tipo de cambio, cuentas externas, nivel de actividad y mercado de trabajo ha sido profundamente discutida en nuestro país al analizar el periodo de “sustitución de importaciones”. 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 aumento en el empleo en los mismos.

Por otro lado, aumenta el precio (en pesos) de las mercancías que se venden al exterior. De esta manera, tienden a aumentar las exportaciones, lo cual a su vez también produce un aumento en la producción doméstica de bienes exportables que llevaría a un crecimiento en el empleo de estos sectores.

Estas variaciones llevan a equilibrar la balanza comercial, sin embargo, esta solución tiene un costo: la caída en el salario real de los trabajadores. Muchos sectores de la

¹³ Para un análisis detallado de la política macroeconómica en la post-Convertibilidad ver Frenkel (2004, 2005), Frenkel y Rapetti (2004). Una visión alternativa puede verse en Feliz y Pérez (2005).

industria utilizan maquinaria e insumos importados, así que aún a mayor precio deben utilizarlos si quieren producir. Posteriormente, en función del grado de concentración del mercado en cuestión, tienden a trasladar ese aumento de los costos hacia los precios.

Además, los productores de bienes exportables reciben un mayor monto en pesos al vender sus productos fuera del país, por lo que querrán recibir un monto similar para venderlos en el mercado interno. El desenlace es que aumentan los precios de los bienes comerciables internacionalmente y disminuye el salario real de los trabajadores.

Para Brodersohn (2006), la gran diferencia del proceso post Convertibilidad con los procesos de ajuste de las décadas del 50 al 80 fue que esta vez la depreciación del peso en relación al dólar se estabilizó en niveles altos y que el elevado desempleo y el congelamiento de las tarifas de los servicios privatizados evitaron la tradicional puja distributiva asociada a la devaluación. El alto nivel del dólar y el favorable comportamiento de los precios internacionales permitieron, a su vez, sostener en el tiempo un superávit fiscal record asociado a las retenciones a las exportaciones.

Sin embargo, como en los procesos anteriores, la devaluación del peso fue acompañada por la violenta suba de los precios, lo que derivó en una fuerte caída en los salarios reales, a pesar de los aumentos estipulados para los asalariados privados y la devolución del descuento aplicado desde 2001 al sector público nacional. Por supuesto, y tal como había ocurrido en el pasado, paulatinamente el gobierno fue generando a partir de 2003 las condiciones para reestablecer el equilibrio interno con mejoras salariales y aumentos importantes en la actividad productiva y el empleo (Brodersohn, 2006).

Luego de la devaluación del peso, la nueva administración centró sus esfuerzos en la cuestión salarial, promoviendo varios reajustes salariales por decreto. A través de una combinación de incrementos a través 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.

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. No obstante, a pesar de la tendencia al alza producto de las modificaciones introducidas, principalmente en los asalariados formales, los salarios reales se encuentran hacia el año 2007 por debajo de los niveles de la década anterior.

En este nuevo contexto, dado que ya no enfrentan la misma presión que durante la Convertibilidad, las empresas tienen la posibilidad de trasladar a precios las subas en sus costos, por lo cual en muchos casos prefieren “acordar” con el sindicato una suba salarial o la contratación de trabajadores con aportes (“en blanco”) evitando una disputa y luego trasladar la suba de costos laborales a precios. También es en gran parte debido a este nuevo contexto macro que el gobierno puede presionar a las empresas a blanquear trabajadores y a que contraten legalmente a sus nuevos trabajadores.

III- Evolución del trabajo no registrado y de los beneficios de las empresas en los principales sectores económicos de la Argentina

El objetivo de la presente sección es comprender el papel que juega el trabajo no registrado como instrumento para incrementar la ganancia empresaria¹⁴ en los principales sectores económicos de la Argentina. Con este fin comenzaremos la sección describiendo los mecanismos teóricos que tienen las empresas para aumentar la rentabilidad y su relación con la contratación de trabajadores en negro. Luego utilizaremos este marco conceptual para interpretar la relación entre los contextos macroeconómicos de la Convertibilidad y la post-Convertibilidad junto a las estrategias del capital en el mercado de trabajo.

III.1 Las estrategias del capital para aumentar la rentabilidad

En la teoría neoclásica las empresas tienen una conducta pasiva que no influye en la determinación de los precios, los salarios y el nivel de no registro. Más específicamente, los precios se determinan por la oferta y demanda en cada mercado y las firmas, tomándolos como datos, deciden el nivel de producción que van a ofrecer igualando la demanda (o ingreso marginal) con el costo marginal. En consecuencia, el porcentaje de trabajadores en negro y sus remuneraciones relativas surgen del exceso de regulaciones estatales y del producto marginal del trabajo respectivamente. Camargo (1997) expresa esta concepción de la siguiente manera:

“Existe una clara tendencia a que trabajadores y empresas se comporten como *free riders* en relación al Estado, evitando el costo de estas obligaciones a través de la negociación entre las partes. De esta forma, dadas otras condiciones, cuanto mayores sean las obligaciones fiscales y parafiscales sobre las planillas de salarios de las empresas, mayor será la tendencia a la informalidad, entendida ésta como la existencia de contratos de trabajo no legalizados y de relaciones de trabajo que no responden a las normas legales en vigencia” (Camargo 1997, pp. 20).

En disconformidad con la visión neoclásica, Kalecki (1977) y sus seguidores afirman que las empresas deciden sus precios sumando un margen de beneficios sobre los costos variables de producción. Nosotros agregaremos que las firmas definen también los salarios que pagan, decidiendo las condiciones de contratación de los trabajadores en función del contexto macroeconómico. En resumen, podemos definir el siguiente mecanismo de formación de precios estándar:

$$p = (1 + m)\left[\theta \frac{w_r}{pl} + (1 - \theta) \frac{w_{nr}}{pl}\right] + nep^* \quad (1); \text{ con } 0 < n < 1, w_r > w_{nr} \quad (1)$$

donde p^* es el precio internacional del bien, e es el tipo de cambio nominal (peso/dólar), w_r el salario promedio del trabajador registrado, w_{nr} el salario nominal promedio del trabajador no registrado, y pl la productividad laboral.

El coeficiente m es el margen (*mark up*) sobre los costos directos de producción y muestra el grado de monopolio que posee la empresa. El coeficiente n representa la influencia que tiene el precio internacional sobre el precio del producto propio y está relacionado con el nivel de competencia externa en cada mercado.

¹⁴ En el análisis empírico se utilizará como indicador aproximado de la ganancia empresaria al excedente bruto de explotación, que es un estimador de la retribución al capital en el proceso productivo.

De la ecuación 1 surgen cuatro instrumentos con los que cuentan las empresas para incrementar el margen de ganancias por unidad vendida:

1- Aumentar la productividad real sin trasladar a precios el efecto (es decir, aumentar pl sin modificar p).

2- Disminuir el salario nominal (bajar w_r y/o w_{nr}).

3- Aumentar el precio de los productos por encima de los costos, a través de una devaluación o un aumento de los precios internacionales (aumento de e o p^*).

4- Modificar la proporción de trabajadores registrados (θ).

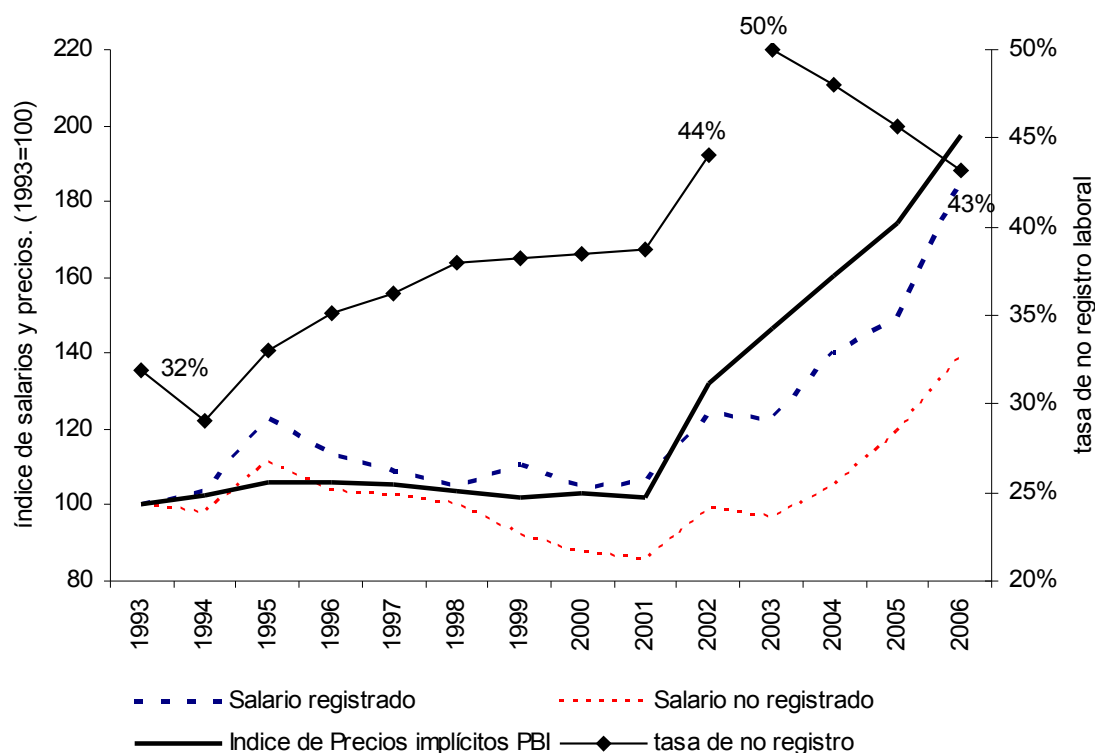
El uso predominante de una u otra opción está condicionado por el contexto macroeconómico imperante y por la legislación en vigor.

III.2- La relación entre la regulación macroeconómica (Convertibilidad y post Convertibilidad) y el trabajo no registrado

Durante la Convertibilidad la productividad laboral¹⁵ aumentó hasta 1997 y luego disminuyó, los salarios registrados se incrementaron levemente (4%), mientras que los no registrados disminuyeron 16% y el nivel de precios general de la economía (representado en el índice de precios implícitos en el PBI) prácticamente no varió. Sin embargo, el nivel de no registro de la fuerza de trabajo asalariada pasó del 32% en 1993 al 44% en 2002 (gráfico 1).

¹⁵ La productividad laboral se mide como Valor Agregado Bruto a precios de productor / Cantidad de puestos de trabajo ocupados. Para una discusión sobre las diferentes formas de medir la productividad laboral ver Camargo (1997)

Gráfico N° 1: Evolución del índice de salarios corrientes formal e informal, índice de precios implícitos en el PBI y tasa de no registro (1993-2006).



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Economía de la Nación Argentina y del Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales Universidad Nacional de La Plata.

Este aumento de la informalidad laboral se debió a que el régimen de Convertibilidad no permitió a las empresas incrementar los precios ni bajar significativamente los salarios nominales formales. Ante este escenario, las últimas optaron por disminuir los costos laborales a través del incremento en la proporción de trabajadores no registrados, lo que significó un salario medio un 30% menor y un ahorro de los costos no salariales de casi el 50% del salario.¹⁶ En términos de la ecuación 1 esto se refleja en una estrategia combinada de disminución de la proporción de trabajadores registrados (θ) acompañada de una leve baja en el salario no registrado (w_{nr})

La post-Convertibilidad planteó un escenario distinto, en el cual los precios aumentaron por encima de los salarios y posibilitaron un incremento de la ganancia empresaria, pese al aumento de costos que significa la disminución del porcentaje de trabajadores no registrados. En la ecuación 1, el incremento del tipo de cambio nominal (e) y de los precios internacionales (P^*), compensaron los aumentos de salarios y de la proporción de trabajadores registrados (θ). En otras palabras, la competitividad externa pasó a estar regulada por un tipo de cambio nominal depreciado (llamado competitivo) y el salario real se ajustó a la baja vía incrementos de precios.

Nuestra hipótesis de que el contexto macroeconómico (nivel de inflación, tasa de interés, tipo de cambio real, etc.) condiciona la estrategia de las empresas y que, por lo tanto, los niveles de no registro laboral no se pueden disminuir sin una regulación macroeconómica adecuada, se inscribe en una discusión más amplia respecto a la

¹⁶ Para el año 1995, los costos no salariales representaban el 49,09% del salario nominal pagado al trabajador registrado en Argentina (Camargo, 1997)

pertinencia de la separación estándar micro-macro. En esta disociación, la teoría neoclásica deja a la informalidad laboral como un fenómeno microeconómico, producto de las distorsiones que genera la intervención del Estado en los mercados, mientras que nuestra propuesta metodológica busca fundar macroeconómicamente el fenómeno

El análisis agregado desarrollado hasta aquí ignora las diferencias importantes que existen en las estrategias que llevaron adelante los capitales de los diferentes sectores económicos en función de su grado de monopolio, la inserción internacional, el nivel de informalidad, el tamaño del capital, etc..

Si tomamos los 9 sectores representativos de la economía argentina y los ordenamos de manera decreciente en función del nivel de salario promedio de cada uno, durante el período 1993-2006 (gráfico 2); observamos una relación directa entre los mismos, la productividad laboral y la tasa de registro. La primera vinculación fue destacada por Galbraith (1998), cuando señala que el poder relativo de fijar los precios que tienen las empresas en el mercado de bienes (y por lo tanto de incrementar la productividad relativa del trabajo en dicho sector), por lo general se traslada a los trabajadores en mejoras salariales. A esto agregamos que la distinción entre trabajadores registrados y no registrados es una de las principales categorías que se utilizan para distribuir el ingreso en forma diferenciada al interior del mercado de trabajo.¹⁷

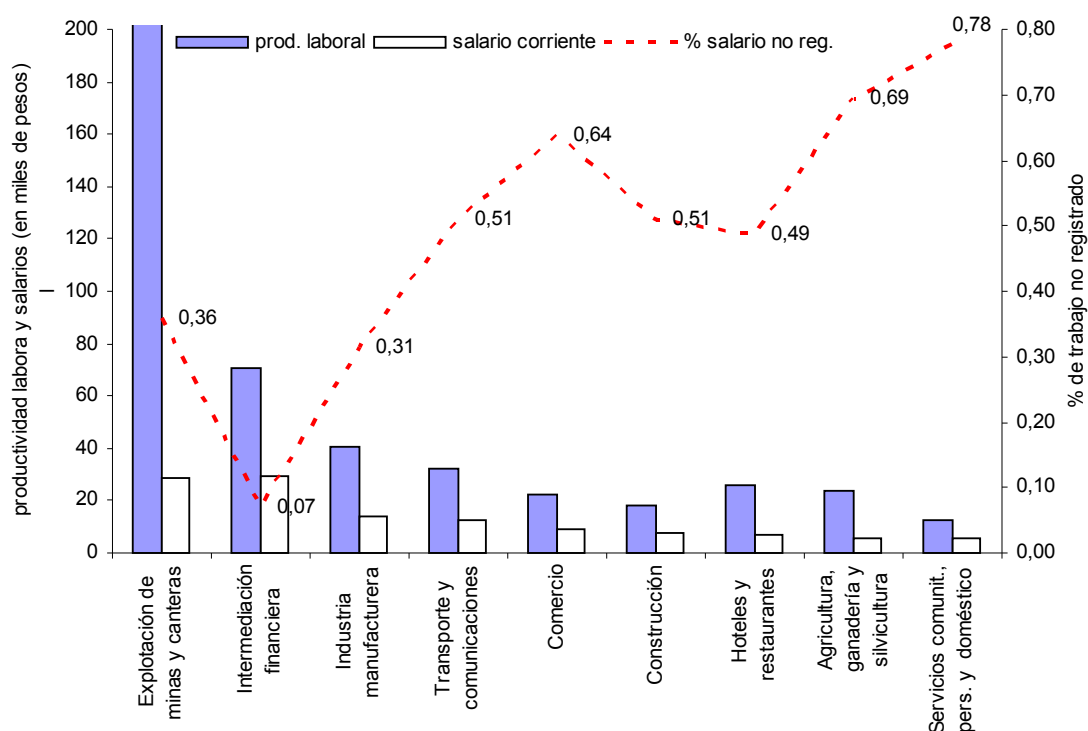
En base a lo anterior podríamos afirmar que los sectores que se apoderan de la renta nacional¹⁸ son los que pagan salarios mayores y los que tienen las tasas de no registro más bajas. Inversamente, los niveles más elevados de trabajo en negro se encuentran en las actividades que se caracterizan por su baja productividad, como el comercio, la construcción, hoteles y restaurantes y servicio doméstico.¹⁹

¹⁷ La discusión sobre la distribución del ingreso dentro de cada cadena productiva en función de las condiciones laborales se aborda en profundidad en la sección siguiente.

¹⁸ A través de precios relativos favorables y de una elevada productividad laboral.

¹⁹ El caso particular de la agricultura merece un análisis específico por la heterogeneidad de actividades que incluye.

Gráfico N° 2: Promedio de productividad laboral nominal, salario corriente y tasa de no registro por sectores (1993-2006)



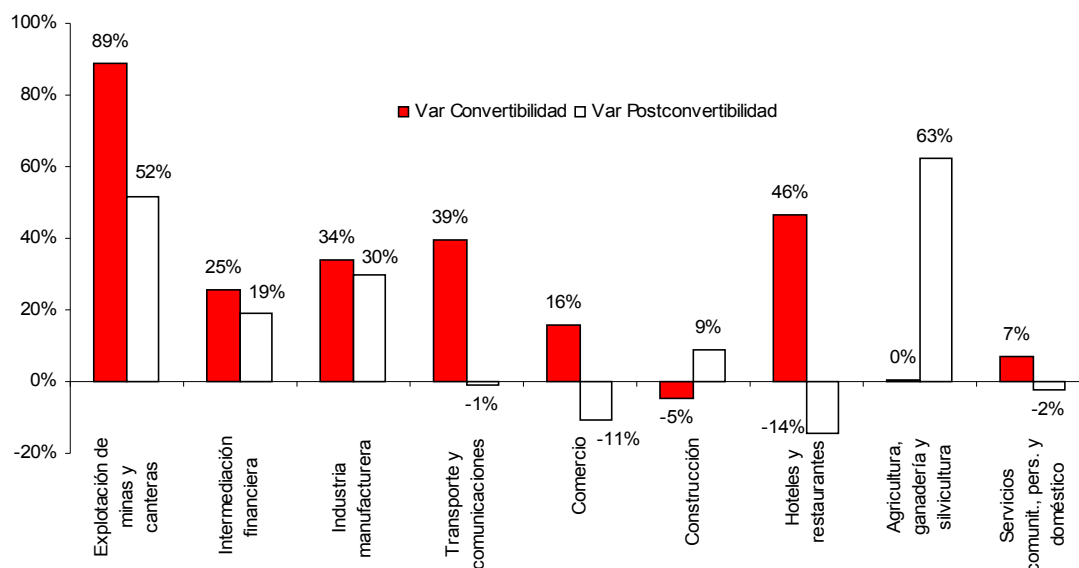
Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Economía de Argentina y del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Se observa también que los sectores de elevada productividad, como la explotación de minas y canteras o la industria manufacturera, recurren al trabajo en negro en porcentajes muy significativos para incrementar su rentabilidad. Para evaluar este hecho, el siguiente paso será analizar la dinámica de los beneficios sectoriales durante la Convertibilidad y la post-Convertibilidad y su relación con la tasa de no registro.

Si utilizamos la tasa de variación del ratio productividad laboral/salario como indicador aproximado del cambio en la generación de excedente bruto de explotación por trabajador (gráfico 3), los sectores de la explotación de minas y canteras, la industria manufacturera y la intermediación financiera incrementaron significativamente sus ganancias en ambos períodos, independientemente de las diferencias entre el régimen macroeconómico neoliberal y el de tipo de cambio alto.²⁰ Con esto queremos apuntar que durante todo el periodo analizado las condiciones generales para aumentar la rentabilidad mejoraron, aunque, como veremos a continuación, la estrategia de generación de excedente bruto de explotación fue diferente en cada uno de los sectores y períodos.

²⁰ Durante la Convertibilidad se destacan también los sectores de hoteles y restaurantes, transporte y comunicaciones, durante la postConvertibilidad la agricultura, ganadería y silvicultura.

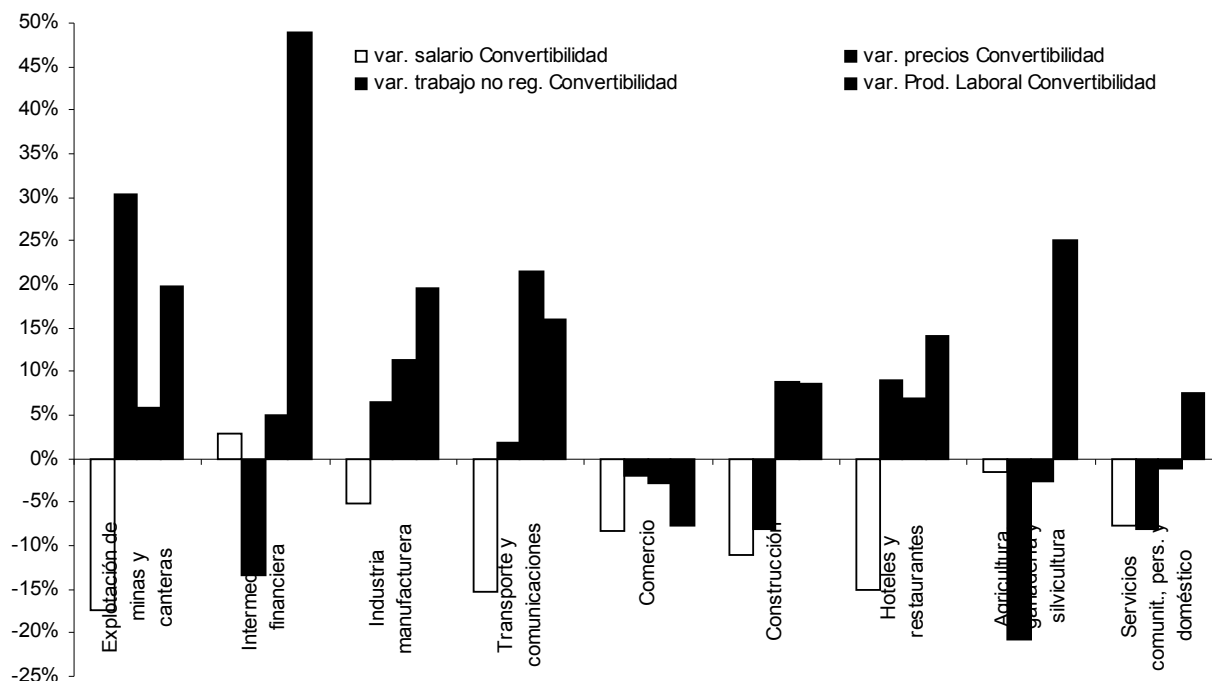
Gráfico N° 3: Variación de la relación productividad laboral/salario durante la Convertibilidad y la post-Convertibilidad por sectores (1993-2006)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Economía de Argentina y del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

En la etapa neoliberal (gráfico 4), la apertura comercial y la desregulación fueron muy beneficiosas para el sector de explotación de minas y canteras, porque le permitió aumentar los precios de las materias primas, incrementar la productividad y, simultáneamente, contratar una gran cantidad de trabajadores no registrados para disminuir el salario promedio. Lo mismo sucedió en los sectores de la industria manufacturera y hoteles y restaurantes, aunque con combinaciones más moderadas de cada una de las alternativas. El sector de la intermediación financiera aprovechó la apertura a los flujos de capitales internacionales y el endeudamiento público para incrementar su productividad y su participación en el PBI. La agricultura, ganadería y silvicultura utilizaron la posibilidad de importación de maquinarias baratas para aumentar la productividad. Aparece también, como un hecho estilizado, la contratación de trabajadores en negro para disminuir los salarios, dicha estrategia, señalada en la ecuación 1 como una de las principales variables para aumentar las ganancias, se destaca particularmente en los sectores del transporte y comunicaciones, la construcción y, en menor medida, en la industria manufacturera, hoteles y restaurantes. En el gráfico 3 se observa que la construcción fue el único sector de disminuyó levemente la relación productividad/salario durante este período (-5%).

Gráfico N° 4: Variación de la productividad laboral real, salario corriente, precios y tasa de no registro durante la Convertibilidad por sectores (1993-2001)

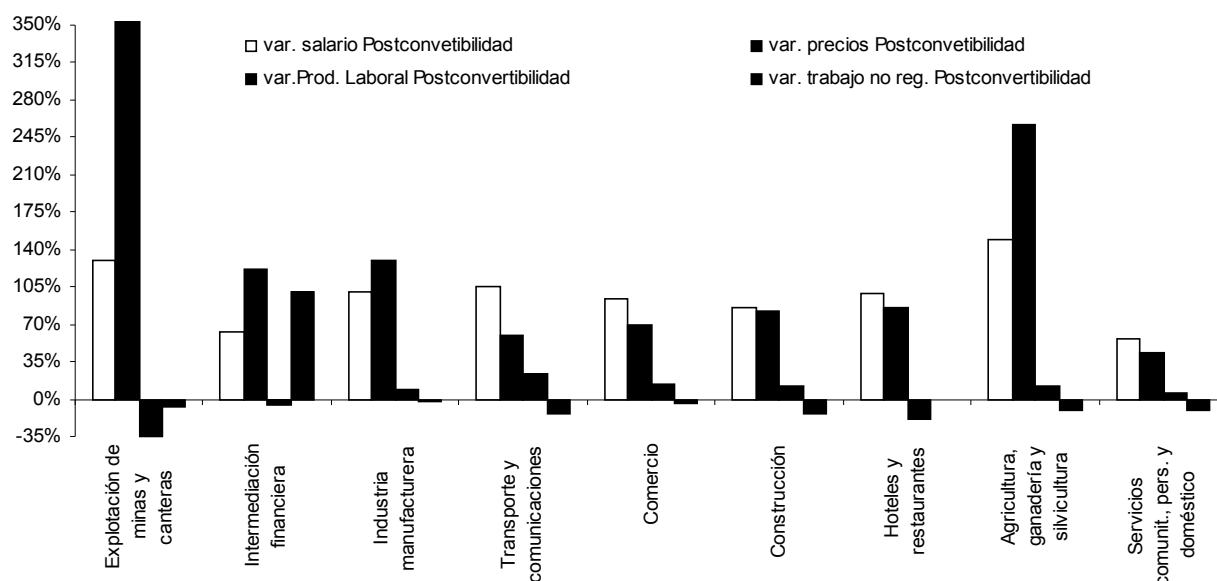


Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Economía de Argentina y del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

La post-Convertibilidad cambia el comportamiento general de las empresas, que dejan el reclutamiento de trabajadores en negro y las importaciones de maquinarias baratas, para pasar a aumentar sus precios por encima de los salarios nominales (gráfico 5). Dicha modificación fue el resultado, por un lado, de una regulación macroeconómica favorable a la suba de precios y, por otro, de las reformas paulatinas en las leyes laborales a favor de una mayor formalización laboral y poder sindical (Panigo y Neffa, 2009). De hecho, la tasa de no registro general disminuyó mientras que los precios aumentaron significativamente en los sectores transables de la explotación de minas y canteras, la agricultura, ganadería y silvicultura y la industria manufacturera.

Se destacan también los incrementos de salarios por encima de los precios en los sectores no transables del transporte y comunicaciones, construcción, comercio, hoteles y restaurantes. En los dos primeros casos, dichas diferencias fueron compensadas por incrementos en la productividad, mientras que en los últimos la variación de la relación productividad-salario fue negativa (gráfico 3).

Gráfico N° 5: Variación de la productividad laboral real, salario corriente, precios y tasa de no registro durante la postConvertibilidad por sectores (2002-2006)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Economía de Argentina y del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Como vimos, la Convertibilidad comprometió la renta que brindaban los aumentos de precios en los sectores no financieros. En este escenario, el capital optó por disminuir el costo laboral a través de incrementos en la productividad, generados en la importación de insumos y maquinarias, y de la contratación de trabajadores en negro.

Inversamente, la post-convertibilidad permitió, a través de la devaluación de la moneda doméstica, que los sectores concentrados ligados al sector transable (como la explotación de minas y canteras, la agricultura y ciertas ramas de la industria manufacturera) puedan compartir parte de las rentas extraordinarias que obtienen con sus trabajadores sin comprometer la rentabilidad del sector. Este beneficio, que en los países centrales lo obtienen principalmente las industrias que desarrollan nuevas tecnologías (Galbraith, 1998), aquí lo disfrutaron los sectores oligopólicos ligados a la exportación de recursos naturales, beneficiados de una estructura productiva desequilibrada a su favor (Diamand, 1972), junto a aquellos de la industria manufacturera que accedieron a los subsidios estatales, o a la intermediación financiera que pudo fijar libremente la tasa de interés durante todo el período.

En definitiva, las condiciones macroeconómicas y el poder de mercado determinaron las estrategias microeconómicas seguidas por las empresas en ambos períodos. En este sentido, a diferencia del enfoque neoclásico, donde el estudio del trabajo no registrado queda en manos de la microeconomía, nuestro análisis destacó que el trabajo informal es un fenómeno estrechamente relacionado a la regulación macroeconómica y a las características de los sectores en los cuales se reproduce el capital.

Sin embargo, como mencionamos previamente, el análisis sectorial resulta insuficiente para abarcar la complejidad del fenómeno, porque no analiza las relaciones asimétricas que se establecen entre capitales que pertenecen a distintos eslabones de una misma cadena productiva. Con el objetivo de profundizar en este tipo de vínculos, en la sección

siguiente se propone, a través de un estudio de tres casos significativos, indagar en dichas relaciones.

IV- El carácter funcional de la informalidad en las cadenas productivas

La intención del presente apartado es incorporar al análisis el carácter funcional de la informalidad. Una vez presentado el estudio de la informalidad a nivel sectorial, nos interesa aquí resaltar los vínculos intrasectoriales, incorporando en particular, una mirada sobre las principales compras y ventas, en las que se ponen de manifiesto las estrategias divergentes de los distintos capitales, que involucran diferentes niveles de informalidad.

A partir de la explosión en los noventa y a pesar del notable descenso durante el tiempo transcurrido del período post-convertibilidad, la Argentina mantiene niveles de no registro que rondan el 40%, lo cual ha consolidado una economía informal de carácter estructural²¹. No obstante, la informalidad no se distribuye uniformemente a través de los distintos tamaños del capital. Es usual encontrar información empírica que 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. A su vez, las grandes empresas son más vulnerables a las regulaciones estatales y es menos probable que se aboquen directamente a actividades informales, aunque pueden subcontratar empresas más pequeñas que operan informalmente (Portes 1995, Sassen 2003). También Tokman (1999) coincide en la importancia del tamaño de la empresa en la informalidad: “cuanto más pequeño es el tamaño de la empresa, menor es el grado de cumplimiento de las obligaciones laborales”. Sin embargo, ¿son las pequeñas empresas las que retienen los beneficios de los menores costos que provienen de la informalidad de los trabajadores o éstos son aprovechados por el gran capital?

Seguidamente, el presente apartado buscará discutir los presupuestos del marco teórico dualista, oponiendo una visión alternativa para la comprensión del fenómeno. Intentaremos mostrar la funcionalidad sistémica de la informalidad a partir de las relaciones que se presentan en la matriz de Insumo-Producto Argentina del año 1997 (MIPAr97), publicada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

Acerca de la información trabajada

En esta sección pretendemos aproximarnos a la noción sistémica de la condición de informalidad de la fuerza de trabajo. Para esto hemos decidido utilizar la información proveniente de la Matriz Insumo-Producto (MIP).

El modelo de insumo producto fue elaborado por Wassily Leontief en la década del '30, lo que lo llevó a publicar, a comienzos de la década siguiente, las matrices de los Estados Unidos para los años 1919 y 1929. A partir de allí, diversos países comenzaron a elaborar estas matrices: la Argentina divulgó la primera en 1950, y la última publicada oficialmente es del año 1997.

La MIP es un cuadro de doble entrada, donde se registran las transacciones entre los sectores productivos, junto con la de los bienes intermedios que se compran y venden entre sí. A su vez, al conocer los coeficientes directos e indirectos, podemos determinar el impacto de un incremento en la Demanda Agregada (producto de la variación de un sector en particular), sobre la economía en su conjunto.

²¹ Estas condiciones estructurales, no son propiedad exclusiva de nuestra nación sino que son comunes al resto de los países de la región. Observar estas características comunes, puede también ayudarnos a pensar en la funcionalidad de la informalidad, como una condición sistémica de nuestros mercados de trabajo atrasados.

A través de la matriz, podemos observar la ruta que siguen los bienes y servicios hasta llegar a la demanda final; es decir, las interconexiones existentes en la cadena productiva. En particular, la matriz nos resulta de suma utilidad ya que nos brinda información para relacionar los encadenamientos de los sectores productivos, con la información de trabajadores asalariados, registrados y no registrados, por sector de la economía. Esta es una ventaja central de esta fuente de información, ya que podemos discutir cómo se vinculan esas interconexiones con los distintos niveles de informalidad presentes. Por otra parte, si bien impera un defasaje temporal al trabajar con datos de 1997, los estudios sectoriales nos han permitido observar que en términos generales la morfología de los mercados y condiciones de empleo se asemejan a las de entonces, tanto para el caso de la industria automotriz (Castillo y otros, 2007; MTEySS, 2006), como para el bloque textil (Campos, 2008; CEP, 2007; Galliard, 2006; Libchaver y Pogliaghi, 2008) y el químico (CEP, 2004; Narodowsky, 2008).

Por último, cuando se confronta la oferta con la utilización de los bienes y servicios producidos en la economía, la MIP otorga un marco de consistencia para las estimaciones que provienen de distintas fuentes (encuestas industriales, encuestas de gastos de los hogares, estadísticas de comercio exterior, etc.).

Pensando en la funcionalidad de los informales: un estudio de los bloques sectoriales automotriz, textil y químico

Una vez presentada la matriz sobre la que basaremos nuestro análisis, debemos destacar que no nos atañe cualquier tipo de vínculo intra-sectorial, sino particularmente, aquellas actividades que tienen una intensidad en la compra-venta sustancialmente más alta que con el resto de las actividades; esto es lo que da origen al concepto de “bloques sectoriales”.

El método que aquí se propone, analiza los mencionados bloques como espacios para el análisis económico que consiste en la aplicación de técnicas de insumo-producto al estudio de la dinámica de la acumulación capitalista. Desde esta perspectiva, se considera conjuntos relativamente autónomos a las actividades fuertemente interrelacionadas, lo que implica un estudio adicional a los enfoques por rama de actividad y los realizados a nivel global (Lifschitz, 1992).

Continuando con la definición de esta perspectiva, Lifschitz (2004) sostiene que “los bloques sectoriales pueden visualizarse a partir de [...] las actividades económicas (que) tienden a relacionarse de acuerdo con sus especificidades, manteniendo con las restantes vinculaciones más genéricas; consecuentemente, éstas pueden considerarse agrupadas en bloques, constituyendo a partir de un enfoque global, mapas de cuasi islotes comunicados entre sí”.

Los bloques están compuestos por actividades productoras de bienes, servicios y de comercialización, las cuales son reunidas por sus relaciones específicas principales. En nuestro caso, hemos tomado tres diferentes casos con sectores y relaciones presentes dentro de los bloques definidos por el trabajo de Lifschitz (2004). Particularmente, analizaremos el bloque “Textil y Confecciones”, el bloque “Automotriz” y el “Químico”.

Para realizar el estudio, hemos elaborado lo que podríamos denominar esquemas de funcionalidad, los cuales han sido armados a partir de la/s venta/s principal/es. Es decir, en los casos de estudio que siguen, pretendemos presentar una aproximación a cómo las

actividades económicas, agrupadas en bloques a partir de su importante relación comercial, ponen en juego los distintos niveles de informalidad.

A la hora de determinar el tamaño del capital, suponemos que existe una mayor presencia de grandes capitales (GK) en aquellos sectores donde existen menores niveles de informalidad. Esta afirmación no sólo es coherente con la bibliografía reseñada, sino que puede justificarse a partir de la EPH. Hacia principios de 2007, al realizar un corte por tamaño de establecimiento, aquellos que tienen menos de 5 trabajadores, poseen niveles de informalidad superiores al 70%, mientras que donde hay más de 40 trabajadores, el no registro se ubica por debajo del 15%²².

Por otra parte, utilizaremos como *proxi* de la intensidad de uso del capital en cada sector de actividad, el valor del excedente bruto de explotación (EBE) por cantidad de trabajadores. El EBE, que, como mencionamos anteriormente, puede ser entendido como una representación del margen de ganancias del capital de cada sector, se obtiene como la diferencia entre el valor agregado bruto y la remuneración de los asalariados y los otros impuestos, netos de subsidios sobre la producción.

Los esquemas de funcionalidad que presentaremos a continuación muestran algunos vínculos existentes en los bloques económicos²³. En términos generales, presentamos el/los sector/es *aguas arriba* de la cadena de producción, y aquellos *aguas abajo*, que colocan su principal venta en el primero. Las flechas se encuentran indicando la dirección en la que se traslada el producto entre sector y sector. Los valores que acompañan las flechas del esquema nos están indicando el porcentaje de las ventas que se transmite de un sector a otro. Es decir, la participación del segundo sector en las ventas totales del primero. Por último, en los esquemas -debajo de los valores de informalidad-, también mostramos los salarios promedio ponderados (pp.) de cada uno de los sectores²⁴. De esta manera, pretendemos mostrar los principales vínculos donde se ponen en juego las características socio-económicas.

El caso de la industria automotriz fue seleccionado por su relevancia en términos de valor agregado a la producción. Tanto su sector terminal como autopartista, contribuyen significativamente al producto bruto interno y al producto industrial de la Argentina. Según la Encuesta Industrial Anual²⁵, esta relevante rama representa casi el 6% del valor bruto de producción de la industria manufacturera. A su vez, la importancia de esta industria radica en los numerosos encadenamientos productivos que posee, según la MIP el multiplicador del empleo de “Vehículos Automotores” –el más alto de los sectores estudiados- equivale a 4,66²⁶.

En el Gráfico N°6 podemos ver que en el primer eslabón de la cadena de producción, “Vehículos automotores,” no hay presencia de informalidad, lo cual nos estaría indicando que aquí es donde se ubican los capitales de mayor tamaño. Esto mismo se sostiene en el trabajo de Castillo y otros (2007), donde al describir la *trama automotriz* de 2006, señala que tan sólo existían 10 empresas terminales que concentraban unos 19.300 trabajadores. Por otra parte, en el sector de autopartes, si bien la concentración de capital no es tan elevada, cada empresa cuenta en promedio con más de 100 trabajadores.

²² Encuesta Permanente de Hogares (EPH), INDEC.

²³ Sólo tomamos las relaciones presentes en algunos sectores que integran los mismos.

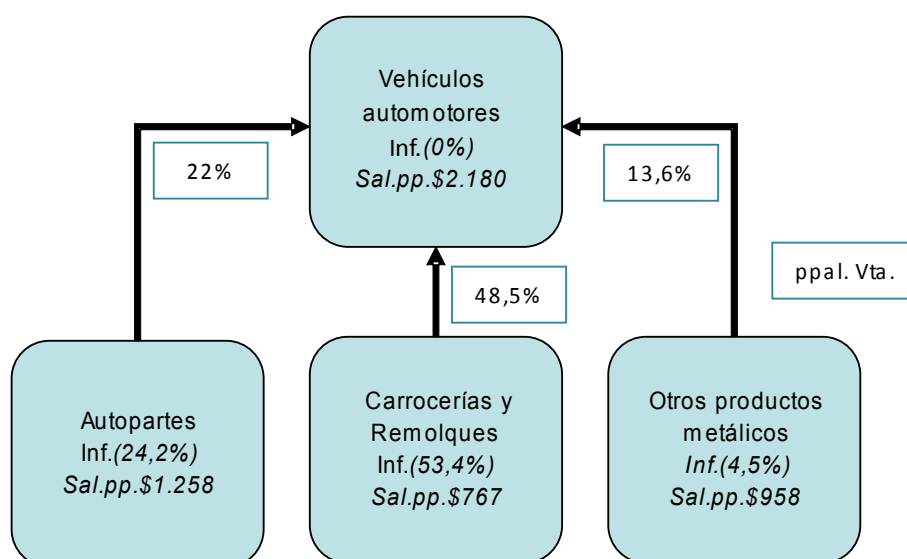
²⁴ Los salarios promedio ponderados son mensuales y contemplan los valores de las categorías de registro y no registro junto con la participación de cada una de ellas.

²⁵ Encuesta Industrial Anual, año 2002, INDEC.

²⁶ Número de puestos de trabajo generado por cada puesto de trabajo directo.

En lo referido a las relaciones intersectoriales, “Vehículos automotores” realiza sus compras a sectores con niveles de no registro más altos, los cuales varían entre el 53,4% en “Carrocería y Remolques” y el 4,5% en “Otros productos metálicos”, mientras que “Autopartes” presenta niveles del 24,2%. Como puede observarse, los niveles de informalidad caen a medida que avanzamos en la cadena productiva (Ver Gráfico N°6).

Gráfico N° 6: Relaciones de Informalidad al interior del Bloque Automotriz. Año 1997.



Fuente: Elaboración propia en base a información de la MIP1997, INDEC.

Hasta aquí hemos puesto de manifiesto algunas relaciones insumo-producto y cómo éstas se conjugan con sustanciales diferencias en los niveles de informalidad; ¿pero cómo impactan esas diferencias en el registro de los trabajadores sobre los costos de producción? Puede verse que el sector donde existe la mayor concentración de capital, posee un salario notablemente superior al resto de los sectores (\$2.180). En el otro extremo se ubica “Carrocerías y Remolques”, con altos niveles de informalidad y el salario promedio ponderado más bajo de los sectores del bloque (\$767). En términos porcentuales, este último representa tan sólo un 35% del primero. Entre puntas, se encuentran “Autopartes” y “Otros Productos metálicos”, cuyos salarios representan el 58% y 44% respectivamente. En cualquier caso, la disparidad con respecto a “Vehículos automotores” es notable (Ver Cuadro N°2).

En definitiva, se observa que cuando se recurre a la informalización de la *fuerza de trabajo* , por el motivo que fuere, el empresario está consiguiendo disminuir sustancialmente sus costos laborales. Si tomamos conjuntamente los sectores del bloque automotriz, los salarios medios de los no-registrados representan alrededor del 65% de un salario medio del trabajador en blanco. Este valor se aproxima al que se presenta para el conjunto de los trabajadores, donde los salarios medios de los trabajadores informales son alrededor de un 40% menor que los de sus pares registrados²⁷.

²⁷ Incluso, aquellos capitalistas que no registren a una parte de los trabajadores estarán ahorrando los impuestos correspondientes al empleador, que equivalen aproximadamente a tercera parte del salario bruto.

Por otro lado, anteriormente señalamos que el excedente bruto de explotación por trabajador, es utilizado aquí como un segundo elemento para corroborar la concentración del capital. En el Cuadro se observa que allí donde se ubican los capitales de mayor tamaño, se extrae el mayor EBE por trabajador (\$30.923), el cual llega a duplicar los valores de los restantes sectores de actividad.

Cuadro N°2: Salarios y excedente bruto de explotación del Bloque Automotriz. Año 1997.

Actividad -pesos de 2000-	Vehículos automotores	Otros productos metálicos	Autopartes	Carrocerías y Remolques
Registrados (cant.)	24.299	31.174	29.652	4.354
Salario medio x mes	2.180	974	1.373	938
No registrados (cant.)	0	1.471	9.471	4.990
Salario medio x mes	0	628	899	617
Salario Promedio ponderado	2.180	958	1.258	767
	100%	44%	58%	35%
EBE x trabajador	30.923	13.575	15.773	15.304

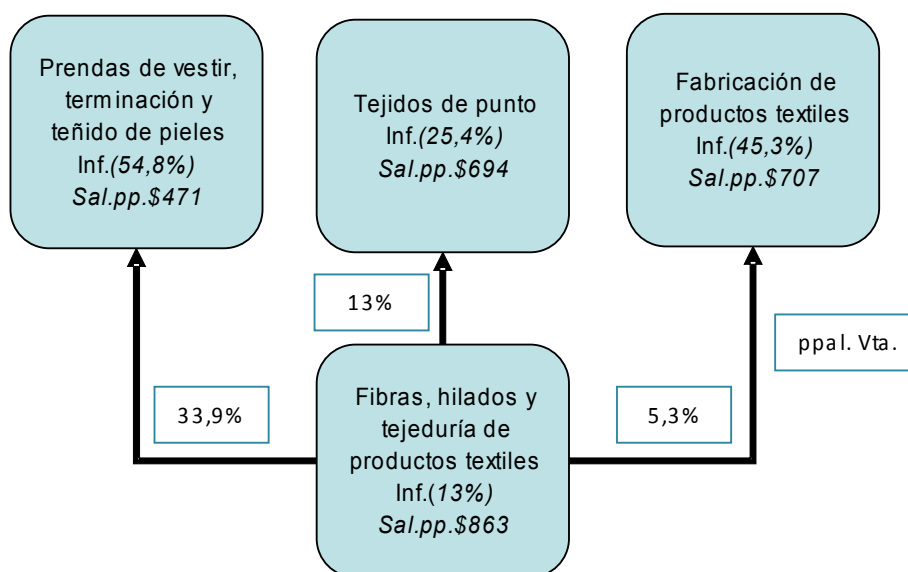
Fuente: Elaboración propia en base a información de la MIP1997, INDEC.

En segundo lugar presentamos el Bloque Textil, relevante en términos de la gran cantidad de trabajadores empleados en el sector. Al mismo tiempo, es el ejemplo paradigmático de la atomización de la producción y, vinculado a ésta, la flexibilización del trabajo. En la literatura existe gran coincidencia en torno a que las empresas de indumentaria, tercerizan (total o parcialmente) la confección de prendas de vestir en talleres. La atomización del proceso productivo da lugar “a una cadena de subcontratistas de actores cada vez más pequeños” (CEP, 2007). Es en los talleres, en el sector de la confección, donde se concentra el trabajo no registrado y la microempresa (Campos, 2008; Gallart, 2006; Libchaver y Pogliaghi, 2008).

El esquema de funcionalidad muestra los vínculos al interior del bloque, donde los menores índices de informalidad se encuentran en el sector “Fibras, hilados y tejeduría de producto textiles” con un 13% de no registro. Por lo tanto, entendemos que el GK se concentra en este sector de la cadena. Según Gallart (2006), en el subsector textil, es donde existe más empleo formal y han sobrevivido -luego de los golpes recibidos por el sector durante los noventa-, algunas grandes empresas.

A su vez, aquí, los tres subsectores que están *aguas arriba* reciben las principales ventas del primero. En estos últimos, los niveles de informalidad son notablemente más altos, variando entre el 25% y el 55% (Ver Gráfico N°7).

Gráfico N° 7: Relaciones de Informalidad al interior del Bloque Textil y Confecciones. Año 1997.



Fuente: Elaboración propia en base a información de la MIP1997, INDEC.

Al analizar los salarios medios ponderados, notamos que el valor más alto se encuentra donde se concentra el capital (\$863) y el más bajo se pagará en “Prendas de vestir, terminación y teñido de pieles” (\$471), allí donde los trabajadores en negro superan a los registrados (55%). Podemos observar una relación inversa entre los niveles de informalidad y los salarios pagados. Es decir, una vez ponderados, podemos señalar – con muy pocas excepciones- que a mayores niveles de informalidad, menores son los salarios mensuales que paga el empleador en cada sector. Si tomamos el salario ponderado más alto como 100, encontramos que los sectores “Tejidos de punto” y “Fabricación de productos textiles” representan alrededor de un 80% del primero, mientras que “Prendas de vestir” se ubica lejos, con un 55%.

Al igual que en el caso previo, estos sectores, si bien se presentan como extremos en las remuneraciones salariales -lo que podría asignarles características bien disímiles en términos de tamaño del capital y precarización de la *fuerza de trabajo*-, mantienen estrechos vínculos de compra-venta de bienes²⁸.

²⁸ De hecho, en ambos casos se encuentra la relación más importante en términos del porcentaje de las ventas entre uno y otro. En este último ejemplo, el valor asciende al 34% del total de las ventas de Fibras, hilados y tejeduría de producto textiles.

Cuadro N° 3: Salarios y excedente bruto de explotación del Bloque Textil. Año 1997.

Actividad -pesos de 2000-	Fibras, hilados y tejeduría de productos textiles	Tejidos de punto	Fabricación de productos textiles	Prendas de vestir, terminación y teñido de pieles
Registrados (cant.)	27.768	11.107	12.553	39.105
Salario medio x mes	923	798	921	654
No registrados (cant.)	4.132	3.778	10.376	47.370
Salario medio x mes	459	390	450	319
Salario Promedio ponderado	863	694	707	471
	100%	80%	82%	55%
EBE x trabajador	14.430	13.860	12.561	11.270

Fuente: Elaboración propia en base a información de la MIP1997, INDEC.

Al comienzo, mencionábamos haber elegido el bloque textil por la intensidad en el uso de trabajo. En el Cuadro N°3, podemos observar que tan sólo los trabajadores del sector “Prendas de vestir, terminación y teñido de pieles” representan más del 80% de los trabajadores del bloque automotriz. Por otro lado, su aporte al valor agregado industrial no es para despreciar, ya que se ubica en el décimo segundo lugar entre las 22 principales ramas de actividad industrial, al aportar el 2,42%²⁹.

Sin embargo, la informalidad en este caso es sustancialmente más alta y puede verse reflejada en los salarios medios mensuales de los trabajadores no registrados, que representan menos del 50% del valor de sus pares en blanco.

En cuanto al excedente bruto de explotación, nuevamente encontramos que el valor es máximo en el sector con presencia de los capitales más grandes (\$14.430), a partir de allí comienza a descender a medida que aumentan los niveles de no registro (es decir, a medida que crece la participación de las pequeñas y medianas empresas). Por otra parte, el sector “Fibras, hilados y tejeduría de producto textiles” también posee un alto valor en el multiplicador del empleo (4,56), similar a lo que sucedía con “Vehículos automotores”.

Por último, el Caso 3 corresponde al bloque Químico. El mismo se compone de tres sectores ubicados en distintos niveles de la cadena productiva: “Otros productos químicos”, “Materias primas plásticas y caucho sintético” y “Productos de plástico”. El complejo Químico, resulta trascendental en términos del aporte al valor agregado de la industria. El mismo pertenece a la rama “Fabricación de sustancias y productos químicos”, la cual aporta el 19,3% del total, siendo la segunda magnitud más importante detrás de “Elaboración de productos alimenticios y bebidas”³⁰.

En lo referido al primer sector, el cual se encuentra vinculado a la petroquímica, se destaca que durante la década pasada se dieron procesos de fusión de estructuras e integración vertical intrafirma, lo que dio como resultado una morfología de alta concentración y extranjerización del capital (Chudnovsky y otros, 1996). La situación inversa se aprecia en “Productos de Plástico”, sector integrado mayormente por

²⁹ Encuesta Industrial Anual, año 2002, INDEC.

³⁰ Encuesta Industrial Anual, año 2002, INDEC.

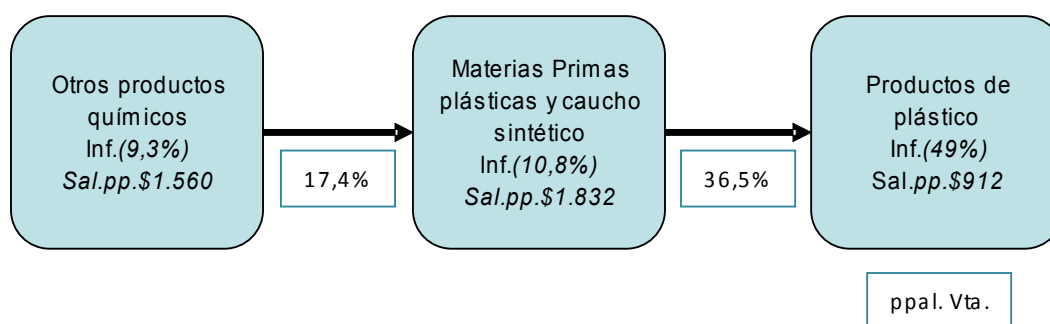
empresas medianas (de capital nacional y transnacional), pero donde conviven con pequeñas empresas familiares (CEP, 2004).

Siguiendo la morfología descripta, en el ejemplo trabajado existen dos niveles de informalidad bien diferenciados: por una parte, se encuentran los sectores “Otros productos químicos” y “Materias primas plásticas y caucho sintético” con bajos niveles de informalidad que rondan el 10%; en el otro extremo se ubica “Productos de plástico”, el cual posee un nivel de no registro que roza el 50% (Ver Gráfico N°8). Esto último es verificado por Narodowsky (2008), quien sostiene que dentro de la dinámica del proceso productivo, existen mayores niveles de economía informal en las empresas ubicadas al final de la cadena de valor. Las empresas de este segmento deben hacer compras de materias primas sin poder negociar de primera mano con las empresas productoras³¹, mientras que la simplicidad del tipo de producto las lleva a competir vía precios con bajos márgenes de ganancias.

Ahora bien, al contar con dos sectores de similares niveles de informalidad, se plantea el hecho de que con esta única observación, no podemos definir dónde se ubica el gran capital. Sin embargo, al observar excedente bruto de explotación, encontramos que “Materias Primas plásticas y caucho sintético” presentan un valor superior equivalente a los \$31.518, y a su vez, es coincidente con el mayor salario pp. de \$1.832, lo cual nos lleva a sostener que es allí donde hay mayor presencia del GK.

Hasta el momento hemos encontrado que el GK remunera con salarios promedio ponderados superiores a los del resto de los sectores. Habiendo visto lo que sucede en el sector central (100%), detrás - en orden decreciente-, aparecen “Otros productos químicos” (85%) y bastante por debajo, “Productos de plástico” (50%) (Ver Cuadro N°4).

Gráfico N° 8: Relaciones de Informalidad al interior del Bloque Químico. Año 1997.



Fuente: Elaboración propia en base a información de la MIP1997, INDEC.

Nuevamente, creemos importante destacar el notable vínculo entre los últimos sectores: el 36,5% de las ventas se dirigen exclusivamente hacia “Productos de plástico”.

³¹ Narodowsky (op.cit) menciona que en la cadena plástica, las grandes petroquímicas no les venden por problemas vinculados con incumplimiento de pagos, volúmenes pequeños y falta de continuidad.

Cuadro N° 4: Salarios y excedente bruto de explotación del Bloque Químico. Año 1997.

Actividad -pesos de 2000-	Otros productos químicos	Materias Primas plásticas y caucho sintético	Productos de plástico
Registrados (cant.)	10.889	6.803	32.431
Salario medio x mes	1.619	1.911	1.125
No registrados (cant.)	1.119	827	31.307
Salario medio x mes	979	1.178	690
Salario Promedio ponderado	1.560	1.832	912
	85%	100%	50%
EBE x trabajador	27.635	31.518	18.718

Fuente: Elaboración propia en base a información de la MIP1997, INDEC.

Por otra parte, el cuadro 4 nos ayuda a observar algunas características más de los sectores extraídos del bloque. Por un lado, la cantidad de trabajadores empleados en los dos primeros es sustancialmente menor a la que aparece en el último. Por el otro, se ve que a pesar de las diferencias en la fuerza de trabajo empleada y en los porcentajes de no registro, en todos los sectores el salario del trabajador informal alcanza a valer aproximadamente el 60% de su par registrado.

En síntesis, en los ejemplos precedentes pudimos observar que la informalidad es un elemento relevante entre las estrategias del capital. Resulta coincidente que, donde se encuentran los pequeños capitales, existen niveles más elevados de no registro de la fuerza de trabajo junto con salarios promedio ponderados más bajos. Sin embargo, no es en aquellos sectores donde observamos excedentes brutos de explotación más altos, sino que éstos se encuentran íntimamente relacionados con los sectores donde el gran capital se hace presente. Allí, los salarios medios ponderados son más altos, lo cual es coincidente con los estudios que Galbraith (1998) desarrolló para Estados Unidos, donde en aquellos sectores en los que el capital obtiene rentas extraordinarias (explicadas, por ejemplo, gracias a ventajas tecnológicas), las mismas son compartidas con los trabajadores de modo de garantizar la paz laboral y la continuidad de aquellos que no son fácilmente sustituibles.

En definitiva, el presente enfoque sostiene que cuando la informalidad es entendida como un elemento “necesario” para la supervivencia de determinados capitales y “funcional” a la acumulación de otros -ante márgenes de ganancia inflexibles a la baja-, el foco ineludiblemente debe desplazarse hacia las interconexiones sectoriales de los distintos capitales observando las relaciones insumo-producto existentes.

V- Reflexiones finales

El enfoque de la informalidad adoptado aquí no pretende competir con otros utilizados en este libro sino que tiende a complementarse con ellos, aporta una mirada parcial de un fenómeno que se encuentra en permanente evolución y discusión. En este sentido, la informalidad es un fenómeno heterogéneo que refleja en parte la escasa creación de puestos de trabajo en los sectores modernos. En parte se trata de actividades que se autogeneran las personas para hacerse de un ingreso (actividades refugio) ante la imposibilidad de conseguir un empleo formal, estable. Pero también en gran parte la informalidad es un instrumento utilizado por las grandes empresas, mediante diversas

estrategias, para disminuir costos y aumentar sus márgenes de ganancia. Este último es el enfoque abordado en el presente trabajo.

Desde una perspectiva macro podemos observar que durante la Convertibilidad, período en que la fijación del tipo de cambio limitaba la traslación hacia los precios de una suba de costos, las grandes empresas tendieron a utilizar trabajadores informales como una estrategia de disminución de costos. En períodos en que esta restricción se relaja (como en la post-Convertibilidad) y las empresas pueden trasladar a precios los aumentos de costos, pueden permitirse aumentar salarios y contratar trabajadores “formales” si existe una política pública que los incentive (obligue) a hacerlo.

A nivel sectorial se observa que la Convertibilidad comprometió la renta que brindan los aumentos de precios en los sectores no financieros. En este escenario, el capital optó por disminuir el costo laboral, a través de los incrementos de productividad generados por la importación de insumos y maquinarias, y del no registro de trabajadores.

La post-Convertibilidad mostró un escenario distinto, donde los sectores que concentran el gran capital monopólico nacional y extranjero (explotación de minas y canteras, agricultura, intermediación financiera y ciertas ramas de la industria manufacturera), pudieron compartir parte de las rentas extraordinarias que obtuvieron, a través del aumento de precios, con sus trabajadores.

Sin embargo, como mencionamos previamente, el análisis macro y sectorial resulta insuficiente para abarcar el fenómeno, porque no analiza las relaciones que se establecen al interior de las diferentes cadenas productivas. Con este objetivo, se llevó adelante un estudio de tres casos que mostró que existe una funcionalidad de la informalidad, lo que equivale a mencionar que las actividades informales son una precondition para el desarrollo y progreso de aquellas que se entienden como formales -los fuertes vínculos entre unas y otras pueden darnos indicios de esta situación-, dado que existe una relación de subordinación de las primeras con respecto a las últimas.

En los casos trabajados mostramos que donde el capital se concentra, se pueden apreciar rentas extraordinarias. Estas rentas fueron puestas de manifiesto a partir de los valores superiores de excedente bruto de explotación por trabajador, por un lado, y a través de los mayores salarios medios ponderados, por el otro. Esto último es coherente con los desarrollos que Galbraith (1998) elaboró para Estados Unidos, quien menciona que en los sectores donde el capital obtiene rentas extraordinarias (por ejemplo, gracias a ventajas tecnológicas), las mismas son compartidas con los trabajadores de modo de garantizar paz laboral y continuidad de aquellos que no son fácilmente sustituibles.

Finalmente, en función del análisis previo creemos que una medida positiva en pos de contrarrestar el proceso de informalización sería intensificar la actividad reguladora del Estado para evitar que la descentralización de tareas/actividades hacia las pequeñas empresas 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.