

Dinámica de la informalidad y cadenas globales de valor: La experiencia argentina en el siglo XXI

Pablo Ignacio Chena y Deborah Noguera

Llevamos años, años donde la brecha entre la Argentina que tenemos y la que debería ser, es enorme. Y ello nos ha llevado a enojos, a resentimientos, a una búsqueda permanente del enemigo o el responsable, interno o externo, de por qué nos faltan las cosas que nos correspondían. Y hasta nos llevó a aislarnos del mundo, pensando que el mundo nos quería hacer daño (...) La globalización es una realidad y creemos que (...) trae inmensas oportunidades que debemos aprovechar.

Palabras del presidente Mauricio Macri en la 134 apertura de sesiones ordinarias del Congreso (1 de marzo de 2016).

Introducción

Desde mediados de la década del setenta, el capitalismo intensificó su despliegue internacional a través de un fenómeno conocido como globalización, un proceso caracterizado por la financierización de los excedentes productivos y la deslocalización de la producción desde los países centrales a los periféricos (Frieden, 2007). Esta nueva

fase, impulsada particularmente por los menores costos de transporte y comunicación y la baja rentabilidad del capital productivo a escala global, marcó el final de la edad de oro del capitalismo y el inicio del neoliberalismo (Marglin y Schor, 1990).

La transnacionalización del capital presiona sobre los Estados nacionales para que desregulen/liberalicen su comercio internacional y sus movimientos financieros y, de esa forma, faciliten la estructuración de la producción, el comercio y las finanzas alrededor de cadenas globales de valor (CGV) que reproducen la lógica centro-periferia (Aguiar de Medeiros y Trebat, 2016). Una forma productiva cuya característica principal es la fragmentación de la producción en etapas y tareas que luego son tercerizadas a filiales y proveedores independientes de todo el mundo, según un criterio general de minimización de costos (Humphrey y Schmitz, 2002).

En la Argentina, la expansión casi ininterrumpida de la globalización mostró períodos de avances acelerados y retrocesos o ralentizaciones. En este marco, el gobierno de la Alianza Cambiemos (2016-2019) se caracterizó por la velocidad y voracidad de la desregulación financiera y productiva que llevó adelante en solo cuatro años.

Aunque la propuesta de vincular la dinámica del capitalismo periférico con la dimensión de la economía informal no es nueva, sino que fue una tradición en los análisis teóricos sobre informalidad entre las décadas del setenta y el ochenta (Hart, 1973; Tokman, 1980), aún resulta incipiente la literatura que busca dimensionar el impacto de las CGV en las condiciones laborales; particularmente sobre la economía informal y el trabajo informal (no registrado) en las economías latinoamericanas.

Con el objetivo de aportar evidencia a esta línea de investigación, el presente capítulo estudia de manera empírica si la integración en CGV favoreció, en Argentina, la expansión de la informalidad, tanto en su rol de refugio frente a la falta de oportunidades de empleo formal

(Tokman, 1980), como en su función de precarización de las relaciones laborales para disminuir costos de producción en el interior de las CGV (Cacciamali, 1983). En el primer caso, la mayor participación en CGV destruye empleo formal neto, que se refugia en el informal porque deja sin mercado a ramas enteras de la producción y/o a empresas que no pueden insertarse en las mismas. En el segundo caso, el efecto está relacionado con una mayor precarización impulsada por la presión constante que ejercen las empresas líderes de la cadena, ubicadas en los países centrales, para bajar costos laborales.

Este artículo se estructura en cinco secciones. En la siguiente se presenta una revisión de las principales perspectivas teóricas sobre el fenómeno de la informalidad y de las CGV. La tercera describe la construcción de las principales variables utilizadas en las estimaciones realizadas para Argentina, junto con algunas estadísticas descriptivas. La cuarta sección detalla la estrategia de estimación y los resultados alcanzados. Por último, en la quinta se exponen las reflexiones finales.

Informalidad e integración en cadenas globales de valor

El concepto de informalidad puede ser asimilado a un fenómeno puramente laboral —empleo informal— (definición 1) para describir la condición laboral de quienes trabajan y perciben ingresos al margen del control tributario del Estado y de las disposiciones legales en la materia (Novik, Mazorra, y Schleser, 2008). Esto puede suceder por decisión voluntaria del informal, por un exceso de regulaciones fiscales (De Soto, Ghersi, Ghibellini y Vargas Llosa, 1986), o involuntaria, como mecanismo de precariedad laboral (Bilbao, 1999).

Por otro lado, el concepto de informalidad puede ser asimilado al de economía informal (definición 2). Desde esta perspectiva, posturas cercanas al Programa de Empleo para América Latina y el Caribe (Prealc), dependiente de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), describen la economía informal como un sector afuncional a la

economía formal, compuesto por trabajadores/as que, al no conseguir empleo en el sector capitalista moderno, terminan “subempleados/as” en emprendimientos de baja productividad e ingresos, en mercados competitivos, desregulados, con bajas barreras a la entrada y sin posibilidades de generación/acumulación de excedentes (Peattie, 1980; Tokman, 1980). En este caso, su expansión se explicaría fundamentalmente por las necesidades de subsistencia de los/as trabajadores/as “excluidos” del sistema formal.

Imbricado en un entramado histórico similar, y alertado por la existencia de una superpoblación relativa de mano de obra que crecía en América Latina al ritmo de la concentración monopólica del capital, José Nun acuña en 1969 su concepto de “masa marginal”. En palabras del autor: “La categoría implica así una doble referencia al sistema que, por un lado, genera este excedente y, por el otro, no precisa de él para seguir funcionando” (Nun, 2001, p. 87). Como puede observarse, aparecen similitudes entre el concepto de informalidad de Prealc y el de masa marginal de Nun, ya que ambos fenómenos reflejan un excedente de población que el sector moderno dejó excluido del trabajo formal por su escaso dinamismo.

Sin embargo, desde una perspectiva marxista Cacciamali (1983) y Souza (1981) destacan la funcionalidad de la economía informal al sistema formal de acumulación, a través de una relación de subordinación de la primera respecto del segundo. En otras palabras, sostienen que las grandes empresas oligopólicas que operan en el sector moderno obligan a los/as trabajadores/as de la economía informal a vender sus productos a precios bajos para, de esta manera, apropiarse del excedente económico generado (Pérez, Chena y Barrera, 2011).

Desde esta mirada, la subordinación se produce mediante un sistema de precios que genera un intercambio desigual en el interior de la cadena productiva (mediante vínculos de subcontratación, tercerización, etc.); lo que permite al gran capital apropiarse del excedente

económico generado a lo largo de toda la cadena de valor. En este sentido, estudios como los de Bose (1974) y Gerry (1974) en Calcuta y Dakar respectivamente, muestran que la pobreza de los/as dueños/as y empleados/as de pequeños talleres y fábricas en estos lugares no estaba relacionada especialmente con la escala productiva o a las deficiencias administrativas propias, sino que tenía su origen en las grandes transferencias de excedente económico hacia los capitales monopólicos que gobernaban dichas cadenas (Pérez, Chena y Barrera, 2011).

Un análisis similar podemos encontrar en Portes, Castells y Benton (1989), que señalan a la informalidad como un recurso del capital internacionalizado para reducir costos y competir en el mundo. “Los ocupados en actividades informales son asimilados en esta interpretación a asalariados ocultos de las grandes empresas” (Martínez y Tokman, 1999, p. 66).

Analizar la validez de estas teorías en las últimas décadas requiere, en primer lugar, situarlas en un contexto en el cual la internacionalización del capital se estructura en cadenas globales de valor (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005; Gereffi y Fernández-Stark, 2016). Ello implica un aumento en la fragmentación geográfica de los procesos productivos que reconfigura la división internacional de tareas, e incrementa la asimetría tecnológica entre el Norte y el Sur (Bianchi y Szpak, 2013).

En este aspecto, Aguiar de Medeiros y Trebat (2016) señalan que su expansión potencia la polarización de tipo centro-periferia. En los segundos se localizan los segmentos de producción de bajo valor agregado (actividades *non-core*) y la competencia gira alrededor de la reducción cada vez mayor de salarios; mientras que en los países centrales se radican los eslabones de la cadena con mayor valor agregado y la competencia está focalizada en las habilidades de monitoreo y control de los derechos de propiedad relacionados con la innovación, las finanzas y el *marketing* (actividades *core*).

Por lo tanto, la partición desigual en el valor agregado generado a lo largo de la cadena entre las empresas transnacionales de los países centrales y los productores de los países subdesarrollados trae como consecuencia un comercio internacional desigual, que reproduce la brecha tecnológica y social entre los países del norte y los del sur (Somel, 2003).

Las CGV forjan así una restricción estructural al desarrollo a través del control de las actividades estratégicas, condicionando a los países periféricos a realizar actividades de menor valor, lo que les impide desarrollar estrategias productivas más complejas para acercarse a los estándares de los actores globales centrales (Dolan y Humphrey, 2000; Gibbon, 2001). Un fenómeno similar al señalado décadas atrás por Pinto (1969) y Di Filippo y Jadue (1976), que observaban en la apropiación del progreso técnico (y de sus frutos), por parte de un grupo pequeño de empresas transnacionales, la principal causa de heterogeneidad estructural y de reproducción de la economía informal en la región.

Las condiciones laborales en el interior de las CGV: Tercerización, flexibilización e informalidad

La tercerización productiva (*outsourcing*) es un elemento que caracteriza la reestructuración comercial y productiva en el marco de las CGV. Este fenómeno consiste en transferir la realización de determinadas actividades necesarias para el funcionamiento operativo de una firma —como la provisión de ciertos bienes o servicios— por ella misma hacia proveedores externos. Las actividades que se tercerizan incluyen las vinculadas a cuestiones administrativas, de selección de personal o determinados servicios como seguridad y limpieza, y también a aquellas relacionadas directamente con el proceso productivo, como procesos industriales y servicios asociados.

La tercerización internacional tiene tres grandes ventajas para las empresas líderes de las CGV. En primer lugar, les permite captar la mayoría de las rentas del comercio internacional comercializando sus

productos en mercados no competitivos, mientras que los insumos son adquiridos a proveedores que operan en mercados altamente competitivos ubicados en países periféricos (Aguiar de Madeiros y Trebat, 2018). En segundo lugar, la tercerización habilita a las empresas líderes tanto a segmentar los mercados de trabajo como a imponer mayores flexibilidades de contratación (Nathan y Sarkar, 2011). Por último, esta estrategia permite reducir el capital inmovilizado y la propensión del capital a restringir la movilidad del trabajo.

La combinación de estos tres efectos incrementa la flexibilidad o movilidad empresarial, lo cual tiene implicancias sobre las condiciones de empleo, que se intensifican cuando las estructuras de gobierno de las CGV son cuasi jerárquicas (Novick, 2018). La asimetría de poder entre la empresa líder de la cadena (compradora global) y las subordinadas (proveedoras)¹ y las bajas competencias de estas mismas, permite a la primera suspender o cambiar sus pedidos según sus necesidades y en los tiempos que le resulten convenientes. Esto se traslada al proceso de trabajo de las empresas proveedoras, que deberán acelerar su ritmo de trabajo si la cantidad del pedido es incrementada por la empresa líder, o bien parar la actividad si el comprador suspende los contratos. Por este motivo, para poder enfrentar estos cambios en los tiempos de trabajo, las empresas subcontratadas intentan introducir condiciones laborales flexibles, trasladando la flexibilidad de la empresa líder a los trabajadores (Fernández Massi, 2012).

Al mismo tiempo, esta dinámica habilita la segmentación del mercado de trabajo, ya que en un mismo espacio convivirán trabajadores contratados directamente por la empresa y otros contratados por empresas contratistas o bien en condiciones inestables e informales (Fernández Massi, 2015).

¹ En América Latina la clase de gobernanza que predomina en las CGV es del tipo cautiva (Humphrey y Schmitz, 2002; Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005).

Como contribución empírica a este debate, la sección siguiente analiza, para el caso de Argentina en el período 2004-2015, el carácter funcional (o no) de la relación entre la inserción en CGV y la dinámica de la economía informal y la informalidad laboral.

La relación entre informalidad, en sus dos interpretaciones, y participación en CGV en Argentina (2004-2015)

En esta sección describimos las principales características de los conjuntos de datos utilizados, explicamos la construcción de los indicadores de integración en CGV y presentamos las definiciones operativas de informalidad adoptadas. Luego exponemos algunas estadísticas descriptivas relevantes para poder interpretar los resultados de las estimaciones.

Datos y construcción de indicadores

La principal fuente de información que utilizamos es la Encuesta Permanente de Hogares de Argentina – EPH (Indec), con frecuencia trimestral desde el año 2003. En línea con las aproximaciones teóricas, adoptamos dos definiciones de informalidad que la encuesta nos permite construir. En la primera, un trabajador o trabajadora se considera informal si no tiene acceso a la seguridad social (jubilación o pensión) en virtud de su empleo; se asimila así la informalidad laboral al trabajo en negro (OIT, 2013). La segunda definición sigue el criterio de Prealc (1976), que considera informal al/la asalariado/a de una empresa pequeña², autoempleado/a (no profesional) y a los/as trabajadores/as con ingreso laboral igual a cero. Restringimos la muestra a trabajadores/as asalariados/as de 24 a 65 años de edad para considerar la población adulta.

Para el cálculo de los indicadores de integración en CGV, seguimos el enfoque de la literatura reciente (Koopman, Wang y Wei, 2014; Johnson y Noguera, 2012), que utiliza las tablas internacionales de

² Una empresa es considerada pequeña si cuenta con menos de cinco trabajadores/as.

entrada y salida³ (IIOT, por sus siglas en inglés). Empleamos la base de datos Trade in Value Added (TiVA) elaborada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD). El índice de participación en CGV⁴ lo estimamos como la suma del valor agregado extranjero incorporado en las exportaciones de un sector y las exportaciones de valor agregado indirecto expresadas como porcentaje de las exportaciones brutas. Este índice da una idea de qué tan integrado está un sector en las CGV, ya sea a través de vínculos hacia atrás o hacia adelante. Por lo tanto, el índice de participación en CGV se calcula como:

$$PACGV_{cj} = \frac{DFVAR_{cj}}{EXP_{cj}} + \frac{FVAR_{cj}}{EXP_{cj}} \quad (1)$$

Donde $PACGV_{cj}$ es el índice de participación en CGV de la industria j del país c , $DFVAR_{cj}$ es el valor agregado nacional de la industria j del país c en las exportaciones de terceros países, $FVAR_{cj}$ es el contenido de valor agregado extranjero en las exportaciones del sector j del país c y EXP_{cj} es el valor de las exportaciones totales.

Así, dos sectores pueden tener índices de participación idénticos, pero pueden participar en las CGV al especializarse en actividades ascendentes o descendentes en el proceso de producción. Si una industria se encuentra en las primeras etapas del proceso de producción,

³ Las tablas internacionales de entrada y salida disponibles (como la TiVA de la OECD) permiten descomponer el comercio bruto en múltiples términos de valor agregado por origen y destino. La participación del valor agregado nacional en las exportaciones brutas se define como DVAR, que estima la contribución interna a las exportaciones. La participación del valor agregado extranjero en las exportaciones se define como FVAR, que mide el alcance de la fragmentación internacional a través de las fronteras. En el agregado, $DVAR + FVAR = 1$.

⁴ Para una discusión sobre las potencialidades y limitaciones de indicadores empíricos de CGV, véase Ahmad, Bohn, Mulder, Vaillant y Zaclivever. (2017).

es probable que la participación en eslabonamientos hacia adelante sea alta. Mientras que, si se especializa en los últimos pasos de la producción, es probable que importe muchos bienes intermedios y tenga una alta participación en eslabonamientos hacia atrás en relación con los eslabonamientos hacia adelante. El índice de posición de CGV (Koopman, Wang y Wei, 2014; Ahmed, Appendino y Ruta, 2015; Ignatenko, Raei y Mircheva, 2019) se construye de tal manera que los primeros registran un valor positivo mientras que los segundos un valor negativo:⁵

$$POCGV_{cj} = \ln\left(1 + \frac{DFVAR_{cj}}{EXP_{cj}}\right) - \ln\left(1 + \frac{FVAR_{cj}}{EXP_{cj}}\right) \quad (2)$$

Estadísticas descriptivas

En la **Tabla 1** se describen las variables utilizadas en el estudio y se presentan algunas estadísticas descriptivas para el promedio entre los años 2004 y 2015 y para los años 2004 y 2015 por separado. Las características socioeconómicas de los individuos son incorporadas como variables de control en el análisis de regresión (edad, sexo, nivel educativo), como también el tamaño del establecimiento donde trabaja (Autor, Dorn, Hanson y Song, 2014).

Si tomamos la primera definición de informalidad, entendida como trabajo informal y medida como la proporción de trabajadores/as sin derecho a recibir una pensión cuando se jubilan, su magnitud se redujo significativamente al pasar del 43% en 2004 al 28% en 2015. Mientras que la segunda definición, medida como la proporción de trabajadores/as empleados/as en una empresa pequeña, o autoempleados/as no profesionales, se redujo levemente (40% a 37%). Por su par-

⁵ Así, el índice crece cuanto menor es la participación del valor agregado extranjero en las exportaciones de bienes finales en relación con el valor agregado doméstico en las exportaciones totales.

te, la participación en CGV de Argentina disminuyó durante el período bajo análisis. Al inicio del mismo, el índice de participación en CGV era del 64%, mientras que al finalizar el período el valor alcanzado es de 56%. No obstante, el país mejoró la posición que ocupaba en dichas cadenas, lo que se refleja en el incremento del índice (1.5 a 1.8).

Tabla 1. Descripción y estadísticas descriptivas de las variables incluidas en el estudio

	2004	2015	Prom. 2004-2015		Descripción	Fuentes
	Media	Media	Media	Desvío		
<i>Integración en CGV</i>						
Participación en CGV	63.8%	55.9%	60.4%	2.36	Suma de participación en encadenamientos hacia adelante y en encadenamientos hacia atrás en CGV.	TiVA-OECD
Posición en CGV	1.50	1.84	1.53	0.14	Diferencia entre el logaritmo de la participación en encadenamientos hacia adelante y el logaritmo de la participación en encadenamientos hacia atrás.	TiVA-OECD
<i>Trabajadores/as</i>						
Informalidad 1	42.8%	28.0%	33.6%	5.01	=1 si el trabajador o la trabajadora no tiene acceso a la seguridad social (jubilación o pensión) en virtud de su empleo.	EPH-Indec

Informalidad 2	39.9%	36.6%	38.1%	2.03	=1 si es asalariado o asalariada en una empresa pequeña, autoempleada/o (no profesional) o es un/a trabajador/a con ingreso laboral igual a cero	EPH-Indec
Nivel educativo	3	4	3	1.64	Variable categórica según máximo nivel educativo alcanzado. Mínimo = 1 si tiene primaria incompleta (categoría base en las estimaciones). Máximo = 6 si tiene superior completo.	EPH-Indec
Edad	31.52	33.77	31.89	1.81	Edad de los/as trabajadores/as en años.	EPH-Indec
Sexo	47.96%	47.94%	47.80%	0.49	Variable dummy, = 1 si se trata de un hombre.	EPH-Indec
Tamaño	6	7	6	6.05	Variable categórica que indica la cantidad de personas empleadas en el establecimiento donde trabajan. Mínimo =1 si emplean solo a una persona. Máximo = 12 si emplean a más de 500 personas.	EPH-Indec

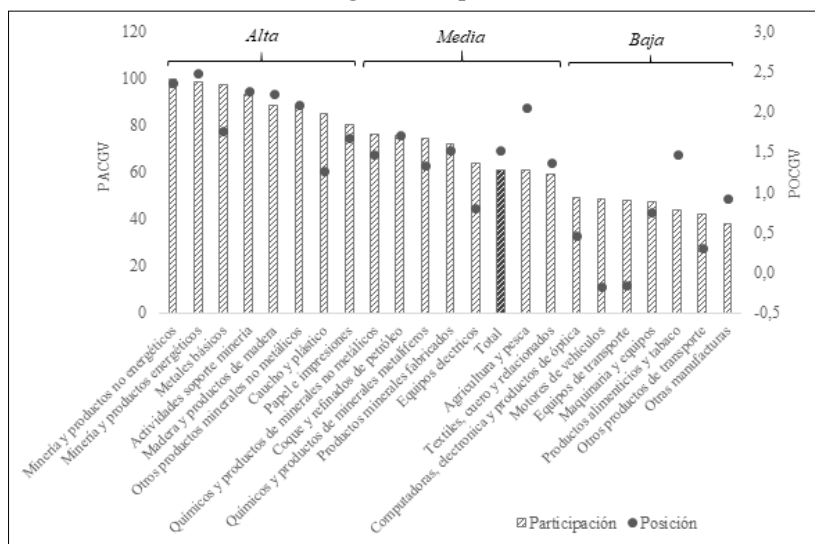
<i>Sectores/Agregado</i>						
PBI	306.5	443.7	404.9	50.26	Producto bruto interno en miles de millones de dólares (constante de 2011).	Indec/BCRA
Desempleo	13.53%	7.64%	8.60%	2.02	Tasa de desempleo. Se calcula como la proporción de la población activa que no tiene trabajo pero que busca trabajo y está disponible para realizarlo	EPH-Indec
Productividad (Y/L)	35265	48023	42347	126.1	Valor agregado por trabajador en dólares (constantes de 2011) por sector de actividad.	Indec/Secretaría de Trabajo
Empresas	8302	10805	10210	15.29	Número de empresas registradas promedio por sector de actividad.	Secretaría de Trabajo

Fuente: Elaboración propia basada en datos de TiVA (OECD), Indec, BCRA, EPH (Indec) y Secretaría de Trabajo de la Nación.

En líneas generales, Argentina, al igual que gran parte de los países de la región, participa del comercio internacional como productora de materias primas o como ensambladora de bienes finales manufacturados que tienen incorporados niveles importantes de valor agregado extranjero (Ocampo, 2017). Es decir que hay sectores que son sobre todo productores de materias primas, con eslabonamientos hacia atrás relativamente débiles y hacia adelante más fuertes, y sectores en los que ocurre lo contrario debido a que presentan una dependencia más elevada de insumos

importados. El **Gráfico 1** muestra el valor de los índices de participación y posición en CGV para distintos sectores económicos durante el período 2004-2015 (en promedio). En términos generales, se observa que las industrias vinculadas a la minería presentaron los mayores niveles de participación en CGV y, al mismo tiempo, asumen posiciones más “aguas arriba” en la cadena de valor que el resto de las industrias. Por otro lado, los sectores que producen motores y equipos de transporte (vehículos y demás) son aquellos en los que Argentina tiene posiciones más desfavorables y donde la participación en la CGV se encuentra entre las más bajas.

Gráfico 1. Índices de participación y posición en CGV en las industrias argentinas, promedio 2004-2015



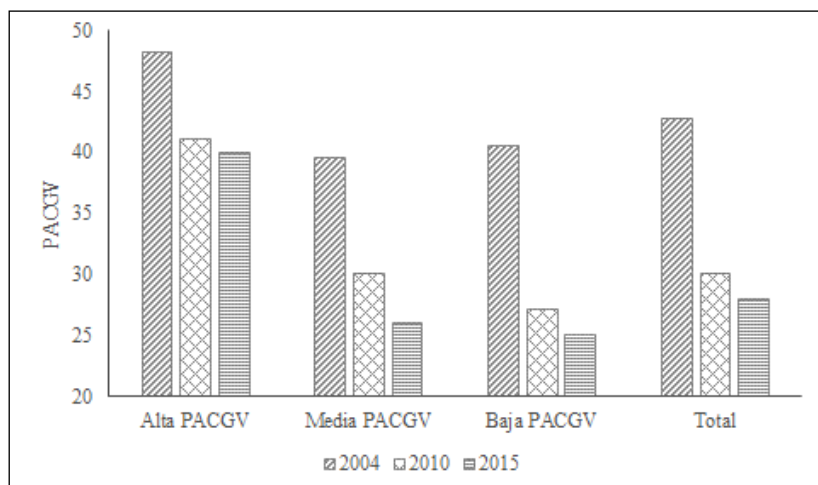
Fuente: Elaboración propia basada en datos de TiVA (OECD).

Respecto a la relación entre integración en CGV e informalidad, agrupamos a los sectores según el grado de participación en CGV (alta, media, baja), como se indica en el **Gráfico 1**, y luego calculamos la

proporción de trabajadores/as informales (sin acceso a seguridad social) para cada grupo (**Gráfico 2**). Se observa que, durante el período estudiado, la informalidad disminuye en los tres grupos de industrias, y su caída es mayor en las menos integradas en las CGV; mientras que en los sectores con elevada participación en CGV, la informalidad cae ocho puntos porcentuales (p.p.) entre 2004 y 2015, en las industrias con participación media y baja la reducción es de 13 p.p. y 15 p.p. respectivamente.

Durante todo el período, las industrias más integradas a CGV presentan los mayores niveles de informalidad. Si bien las industrias con escasa participación en cadenas globales inician en 2004 con una proporción de trabajadores informales más elevada que aquellas con niveles de integración medios, hacia el final del período esta situación se revierte debido a que la caída en la informalidad de los sectores menos integrados fue mayor.

Gráfico 2. Informalidad según grado de participación en CGV (2004, 2010 y 2015)



Fuente: Elaboración propia basada en datos de EPH (Indec) y TiVA (OECD).

Estimación y resultados

Para evaluar econométricamente el vínculo entre la integración en CGV y la condición de informalidad (en ambas definiciones de la misma) de los/as trabajadores/as, estimamos el siguiente modelo:

$$INF_{ijt} = \alpha + \beta_1 PACGV_{jt} + \beta_2 POCGV_{jt} + X'_{it}\gamma + Y'_{jt}\delta + \tau_j + \varepsilon_t + u_{ijt} \quad (3)$$

Donde i indexa trabajadores/as, j industrias y t años. τ_j son efectos fijos a nivel industria, ε_t son efectos fijos de años y u_{ijt} es el error aleatorio del modelo que cumple con las propiedades habituales. INF_{ijt} indica la condición de informalidad en el mercado de trabajo. Consideramos dos medidas alternativas para la condición de informalidad: (1) = 1 si la trabajadora o el trabajador no accede a una jubilación o pensión, = 0 en caso contrario y (2) = 1 si el/la trabajador/a de la economía informal (empleado en una firma pequeña, no profesional autoempleado/a o quien posee ingresos laborales iguales a cero). Como es de esperar, la correlación entre ambas medidas de informalidad es elevada (coeficiente de correlación igual a 0.9).

$X'_{it}\beta$ es un vector de variables de control en el nivel del trabajador que incluye la edad, la edad al cuadrado, el máximo nivel educativo alcanzado, el género y el tamaño del establecimiento donde trabaja. $Y'_{jt}\delta$ es un vector de variables de control en el nivel de la industria que incluye la productividad promedio, el número de empresas y el valor agregado. $PACGV_{jt}$ y $POCGV_{jt}$ son los índices de participación y posición en CGV, respectivamente, asignados según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme a dos dígitos (CIIU2).

Resultados

En las **Tablas 2 y 3** se presentan los resultados de las estimaciones de la ecuación (3) para ambas medidas de informalidad (laboral y económica). Todas las especificaciones incluyen controles en el nivel del trabajador/a, máximo nivel educativo alcanzado, edad, género y tamaño

de la empresa. Se incorporan también variables macroeconómicas agregadas o sectoriales, como el PBI, la productividad laboral en el sector y en número de empresas en las columnas (5) a (8). Se incluyen efectos fijos que apuntan a controlar posibles variables que no se observan en el tiempo y que afectan a sectores y ocupaciones específicas.⁶

Los resultados de la estimación en la **Tabla 2** (informalidad i: medida por falta de acceso a la seguridad social) sugieren que, por un lado, un aumento en la participación en CGV está asociado a un incremento en la condición de informalidad laboral de los/as trabajadores/as empleados en industrias más integradas, en relación con los trabajadores de características similares (observables) en industrias menos integradas. Específicamente, un aumento de 1 p.p. en el índice de participación en CGV incrementa la probabilidad de ser informal en 1.9 p.p. La inclusión de efectos fijos por año —columnas (3), (4), (7) y (8)— aumenta la importancia y la magnitud de los coeficientes estimados. Por otro lado, una mejora en la posición que ocupan los sectores en las CGV (es decir, pasar de una posición descendente a una posición ascendente en la cadena de valor), está asociada a una reducción en la condición de informalidad; en particular, un aumento de un p.p. en el índice de posición en CGV reduce la probabilidad de ser informal en 1.3 p.p.

Con respecto al nivel educativo, los resultados indican que la informalidad laboral es menor para los/as trabajadores/as con más años de educación, aunque de un tamaño modesto respecto a su magnitud. El resultado es robusto a la inclusión de efectos fijos en año, trabajador/a e industria y a la incorporación de variables en el nivel agregado/sectorial como control.

En cuanto a las variables agregadas, se observa una relación negativa y estadísticamente significativa con el PBI, resultado que se encuentra en línea con lo que sugiere parte de la literatura analizada en la segunda sección. El desempleo resulta positivo y estadísticamente significativo,

⁶ Por simplicidad, se omiten las estimaciones con datos agrupados por OLS.

con un tamaño modesto. Por último, la productividad laboral y el número promedio de empresas registradas en el sector resultan variables estadísticamente no significativas para explicar la informalidad laboral.

Tabla 2. Resultados de la ecuación (3) para la definición (1) de informalidad

Informalidad (i)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
<i>Integración en CGV</i>								
Participación en CGV	0.0102** (0.059)	0.0109** (0.029)	0.0112*** (0.062)	0.0116** (0.049)	0.0108** (0.058)	0.0115** (0.062)	0.0116*** (0.026)	0.0121** (0.034)
Posición en CGV	-0.0115** (0.062)	-0.0121*** (0.050)	-0.0126** (0.056)	-0.0129** (0.058)	-0.0114** (0.063)	-0.0117** (0.059)	-0.0129** (0.053)	-0.0132*** (0.051)
<i>En el nivel del trabajador</i>								
Educación	-0.0041*** (0.025)	-0.0055*** (0.026)		-0.0046*** (0.061)	-0.0043*** (0.067)	-0.0051*** (0.036)	-0.0059*** (0.025)	-0.0042*** (0.044)
Edad	-0.0112*** (0.034)	-0.0116*** (0.034)	-0.0121*** (0.032)	-0.0125*** (0.033)	-0.0114*** (0.039)	-0.0112*** (0.031)	-0.0121*** (0.041)	-0.0129*** (0.041)
Sexo	-0.0565** (0.018)	-0.0563** (0.019)	-0.0664*** (0.016)	-0.0671** (0.014)	-0.0563** (0.019)	-0.0566** (0.016)	-0.0669** (0.017)	-0.0673** (0.021)
Tamaño	-0.0112** (0.034)	-0.0113** (0.034)	-0.0110* (0.032)	-0.0113* (0.033)	-0.0112** (0.039)	-0.0110** (0.031)	-0.0116 (0.041)	-0.0112 (0.041)
<i>En el nivel sector o agregado</i>								
PBI					-0.0912*** (0.069)	-0.0916*** (0.072)	-0.0929*** (0.076)	-0.0908*** (0.066)
Desempleo								0.0051** (0.039)
Productividad (Y/L)					-0.0062** (0.081)	-0.0091** (0.086)	-0.0086 (0.074)	-0.0077 (0.079)
Empresas					-0.0002* (0.081)	-0.0007* (0.086)	-0.0005 (0.074)	
N	46,901	46,901	46,901	46,901	46,901	46,901	46,901	46,901
R ²	0.528	0.549	0.536	0.547	0.748	0.796	0.799	0.873
i FE	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
j FE	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI
t FE	NO	NO	SI	SI	NO	NO	SI	SI

Notas: *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$.

Variable dependiente: Condición de informalidad =1 si el/la trabajador/a no tiene acceso a seguridad social (jubilación o pensión) en virtud de su empleo; = 0 caso contrario.

Fuente: Elaboración propia basada en datos de TIVA (OECD), Indec, BCRA, EPH (Indec) y Secretaría de Trabajo de la Nación.

Respecto a las estimaciones para la definición de informalidad (2), los resultados indican que una mayor participación en CGV se asocia a niveles de informalidad más elevados. Mientras que mejoras en la posición que los sectores ocupan en las CGV se relacionan con menores niveles de informalidad (ii). Este resultado es robusto en todas las especificaciones en las que se incorporan efectos fijos de trabajador/a, sector y año. El tamaño del efecto resulta significativamente menor al observado en el caso de la definición de informalidad (i).

Para el resto de las variables, se observan resultados similares. Las variables de control en el nivel individual⁷ (edad, educación, sexo) resultan estadísticamente significativas y con el signo esperado, mientras que los controles agregados o en el nivel industria, la productividad laboral y el número de empresas promedio del sector, resultan no significativas en sentido estadístico para explicar la informalidad (ii).

⁷ Se omite el tamaño del establecimiento por ser un criterio considerado para la definición (ii) de informalidad.

Tabla 3. Resultados de la ecuación (3) para la definición (2) de informalidad

Informalidad (ii)								
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
<i>Integración en CGV</i>								
Participación en CGV	0.0066 (0.056)	0.0059* (0.038)	0.0073** (0.053)	0.0074** (0.041)	0.0063* (0.045)	0.0067** (0.051)	0.0073** (0.031)	0.0079** (0.036)
Posición en CGV	-0.0091* (0.059)	-0.0086* (0.029)	-0.0089** (0.062)	-0.0076** (0.049)	-0.0092 (0.058)	-0.0036** (0.062)	-0.0039** (0.026)	-0.0041** (0.034)
<i>En el nivel trabajador</i>								
Educación	-0.0045** (0.028)	-0.0049*** (0.031)		-0.0053*** (0.026)	-0.0039*** (0.047)	-0.0048*** (0.031)	-0.0049*** (0.026)	-0.0056*** (0.041)
Edad	-0.0109*** (0.028)	-0.0107*** (0.033)	-0.0117** (0.031)	-0.0119** (0.029)	-0.0107*** (0.033)	-0.0110*** (0.026)	-0.0119** (0.021)	-0.0121** (0.035)
Sexo	-0.0498** (0.021)	-0.0483** (0.022)	-0.0571*** (0.019)	-0.0542** (0.021)	-0.0433** (0.019)	-0.0464** (0.018)	-0.0509** (0.023)	-0.0506** (0.019)
<i>En el nivel sector o agregado</i>								
PBI					-0.0986*** (0.056)	-0.991*** (0.068)	-0.1016*** (0.052)	-0.1012*** (0.057)
Desempleo								0.0066*** (0.042)
Productividad (Y/L)					-0.0082** (0.072)	-0.0101** (0.076)	-0.0102 (0.077)	-0.0096 (0.081)
Empresas					-0.0012* (0.083)	-0.0016* (0.084)	-0.0019 (0.081)	
N	46,901	46,901	46,901	46,901	46,901	46,901	46,901	46,901
R ²	0.539	0.563	0.549	0.562	0.758	0.788	0.801	0.866
i FE	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
j FE	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI
t FE	NO	NO	SI	SI	NO	NO	SI	SI

Notas: *** p < 0.01, ** p < 0.05, * p < 0.1.

Variable dependiente: Condición de informalidad =1 si es asalariado o asalariada en una empresa pequeña, autoempleada/o (no profesional) o es un/a trabajador/a con ingreso laboral igual a cero; = 0 caso contrario.

Fuente: Elaboración propia basada en datos de TiVA (OECD), Indec, BCRA, EPH (Indec) y Secretaría de Trabajo de la Nación.

Comentarios finales

El gobierno de Cambiemos hizo una lectura optimista de la globalización, entendiendo que la prioridad de la política exterior era la reinserción de Argentina a partir de la “aceptación pasiva de la realidad internacional, promoviendo una búsqueda adaptativa antes que confrontativa frente a las principales lógicas del ordenamiento” (Pai-kin, 2017, p. 5). En este contexto, se priorizó una inserción *de afuera hacia adentro*, sustentada en las necesidades de apertura irrestricta y de liberalización financiera que exige la inserción en CGV.

Con el objetivo de aportar a una evolución de las consecuencias sociales de esta estrategia, en este capítulo se analiza el efecto de la integración en CGV sobre la informalidad en que desempeñan su actividad vastos sectores de la población. Para ello, consideramos dos formas de informalidad: una que describe a los/as trabajadores/as que no tienen acceso a la seguridad social a través de sus puestos de trabajo (informalidad laboral), y otra que refiere a una economía subterránea que posee relaciones ambiguas (funcionales o afuncionales) con la economía capitalista tradicional.

Los resultados encontrados muestran que existe una relación significativa y positiva entre una mayor internacionalización de la producción en CGV y el crecimiento de la informalidad, tanto en su inscripción como un fenómeno de precarización laboral (definición 1) como de economía subterránea (definición 2); aunque su efecto mayor se observa en el primer caso. Sin embargo, respecto a la forma de inserción en las CGV, la informalidad se reduce cuando crece la proporción de valor agregado doméstico en las exportaciones totales en relación con el valor agregado extranjero incorporado en las exportaciones de bienes finales.

Por lo tanto, si bien existen muchos factores que potencialmente explican los cambios en la condición de informalidad, la evidencia empírica para Argentina muestra que la estrategia de incrementar, en forma pasiva, la participación en CGV fomenta la precarización laboral y la economía subterránea. Aunque una vez insertos en las CGV, la informalidad puede disminuir con políticas públicas que procuren mejorar las posiciones relativas de las empresas locales con más incorporación de valor agregado doméstico. En este sentido, se advierte que una mayor integración en CGV no necesariamente se traducirá en una mejora en las condiciones de contratación de los/as trabajadores/as, e incluso puede desmejorar la situación para algunos/as de ellos/as. Esto es particularmente relevante en los países de la región latinoamericana, donde la informalidad es un fenómeno relevante que afecta a una buena parte de la fuerza laboral.

Referencias bibliográficas

- Aguiar de Medeiros, C., y Trebat, N. (2016). Latin America at a Crossroads: Controversies on Growth, Income Distribution and Structural Change. *Centro Sraffa Working Papers*, 22. Recuperado de <http://www.centrosraffa.org/public/92b7983b-d2c5-40db-8062-b898c3e56152.pdf>
- Aguiar de Medeiros, G. y Trebat, N. (2018). Las finanzas, el comercio y la distribución del ingreso en las cadenas globales de valor: implicancias para las economías en desarrollo y América Latina. En M. Abeles, E. Pérez Caldentey y S. Valdecantos (Eds.), *Estudios sobre financierización en América Latina*. Cepal. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/43596-estudios-financierizacion-america-latina>
- Ahmad, N., Bohn, T., Mulder, N., Vaillant, M. y Zaclicever, D. (2017). Indicators on global value chains. *OECD Statistics Working Papers*, 8. Recuperado de http://www.obela.org/system/files/OCDE%20GVC%20indicators_0.pdf

- Ahmed, S., Appendino, M. y Ruta, M. (2015). *Depreciations without exports? Global value chains and the exchange rate elasticity of exports*. The World Bank. Recuperado de <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/689841468189545684/depreciations-without-exports-global-value-chains-and-the-exchange-rate-elasticity-of-exports>
- Bianchi, E., y Szpak, C. (2013). *Cadenas globales de producción: implicancias para el comercio internacional y su gobernanza*. Buenos Aires: Cátedras OMC/Flacso. Recuperado de https://flacso.org.ar/wp-content/uploads/2014/10/Cadenas-globales-de-producci%C3%B3n-FLA_OMC_18_Cadenas.pdf
- Bilbao, A. (1999). *El empleo precario: seguridad de la economía e inseguridad del trabajo*. Madrid: Los libros de la Catarata.
- Bose, A. (1974). *The informal sector in the Calcutta metropolitan economy*. Geneva: ILO.
- Cacciamali, M. C. (1983). *O setor informal urbano e formas de participação na produção*. San Pablo: IPE.
- De Soto, H., Ghersi, E., Ghibellini, M. y Vargas Llosa, M. (1986). *El otro sendero: la revolución informal*. Lima: El Barranco.
- Di Filippo, A. y Jadue, S. (1976). La heterogeneidad estructural: concepto y dimensiones. *El Trimestre Económico*, 169, 167-214.
- Dolan, C., y Humphrey, J. (2000). Governance and trade in fresh vegetables: the impact of UK supermarkets on the African horticulture industry. *Journal of development studies*, 37(2), 147-176. <https://doi.org/10.1080/713600072>
- Fernández Massi, M. (2012). *Teorías para armar: aportes de los enfoques segmentacionistas para pensar la subcontratación*. Ponencia presentada en VII Jornadas de Sociología de la UNLP. Universidad Nacional de La Plata, La Plata. Recuperado de http://jornadassociologia.fahce.unlp.edu.ar/vii-jornadas-2012/actas/Fernandez_Massi.pdf/view

- Fernández Massi, M. (2015). *Regulación de la subcontratación, modelo de negocios y calidad del empleo. Las propuestas en la Argentina a la luz de las reformas contemporáneas en América Latina*. Ponencia presentada en 12 Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo, Buenos Aires. Recuperado de https://www.aset.org.ar/2015/ponencias/9_Fernandez_Massi.pdf
- Frieden, J. (2007). *Capitalismo global: El trasfondo económico de la historia del siglo XX*. Madrid: Crítica.
- Gereffi, G., y Fernandez-Stark, K. (2016). *Global Value Chain Analysis: A Primer*. The Duke Center on Globalization, Governance & Competitiveness. Recuperado de https://gvcc.duke.edu/wp-content/uploads/Duke_CGGC_Global_Value_Chain_GVC_Analysis_Primer_2nd_Ed_2016.pdf
- Gereffi, G., Humphrey, J., y Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of international political economy*, 12(1), 78-104.
- Gerry, C. (1974). *Petty producers and the urban economy: a case study of Dakar*. Geneva: ILO.
- Gibbon, P. (2001). Upgrading primary production: A global commodity chain approach. *World development*, 29(2), 345-363. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(00\)00093-0](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(00)00093-0)
- Hart, K. (1973). Informal income opportunities and urban employment in Ghana. *The journal of modern African studies*, 11(1), 61-89.
- Humphrey, J. y Schmitz, H. (2002). How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?. *Regional Studies*, 36(9), 1017-1027. <https://doi.org/10.1080/0034340022000022198>
- Ignatenko, A., Raei, F. y Mircheva, B. (2019). Global Value Chains: What are the Benefits and Why Do Countries Participate?. *IMF Working Paper*, 19/18. Recuperado de <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/01/18/Global-Value->

[Chains-What-are-the-Benefits-and-Why-Do-Countries-Participate-46505](#)

- Johnson, R. y Noguera, G. (2012). Accounting for intermediates: Production sharing and trade in value added. *Journal of international Economics*, 86, 224-236. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2011.10.003>
- Koopman, R., Wang, Z. y Wei, S. (2014). Tracing value-added and double counting in gross exports. *The American Economic Review*, 104(2), 459-494. doi: 10.1257/aer.104.2.459
- Macri, M. (1 de marzo de 2016). *Palabras del presidente Mauricio Macri en la 134 apertura de sesiones ordinarias del Congreso*. Recuperado de <https://www.caserosada.gob.ar/informacion/discursos/35651-palabras-del-presidente-mauricio-macri-en-la-134-apertura-de-sesiones-ordinarias-del-congreso>
- Marglin, S. A. y Schor, J. (1990). *The Golden age of capitalism: reinterpreting the postwar experience*. Oxford: Clarendon Press.
- Martínez, D. y Tokman, V. E. (1999). Efectos de las reformas laborales: entre el empleo y la desprotección. En V. E. Tokman y D. Martínez, *Flexibilización en el margen: la reforma del contrato de trabajo*. Lima: OIT.
- Nathan, D. y Sarkar, S. (2011). A note on profits, rents and wages in global production networks. *Economic and Political Weekly*, 46, 36. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/262425187_A_Note_on_Profits_Rent_and_Wages_in_Global_Production_Networks
- Novick, M. (2018). *El mundo del trabajo. Cambios y desafíos en materia de inclusión social*. Cepal. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/43221-mundo-trabajo-cambios-desafios-materia-inclusion>
- Novick, M., Mazorra, X., y Schleser, D. (2008). Un nuevo esquema de políticas públicas para la reducción de la informalidad

- laboral. En *Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina* (pp. 23-42). Buenos Aires: Banco Mundial ; Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación. Recuperado de http://www.trabajo.gov.ar/downloads/biblioteca_libros/aportes_a_una_vision_de_la_informalidad_laboral.pdf
- Nun, J. (2001). *La desigualdad y los impuestos*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Ocampo, J. A. (2017). El desarrollo liderado por los productos básicos en América Latina. *International Development Policy*, 9, 1-26. <https://doi.org/10.4000/poldev.2509>
- OIT. (2013). *La medición de la informalidad: Manual estadístico sobre el sector informal y el empleo informal*. Ginebra: OIT. Recuperado de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_222986.pdf
- Paikin, D. (2017). *Impacto del multilateralismo indefinido sobre las relaciones comerciales de la Argentina*. Cenes. Documento de trabajo, 25. Recuperado de <http://www.economicas.uba.ar/wp-content/uploads/2016/03/CENES-25-revisado.pdf>
- Peattie, L. (1980). Anthropological Perspectives on the Concepts of Dualism, the Informal Sector, and Marginality. *Developing Urban Economies. International Regional Science Review*, 1-31.
- Pérez, P., Chena, P. y Barrera F. (2011). La informalidad como estrategia del capital. Una aproximación macro, inter e intra sectorial. En M. Busso y P. Pérez (Coords.), *La corrosión del trabajo. Estudios sobre informalidad y precariedad laboral*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Pinto, A. (1969). Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano. En *América Latina. Ensayos de interpretación económica*. Santiago de Chile: Editorial Universitaria.

- Portes, A., Castells, M. y Benton, L. (1989). *The informal economy. Studies in advanced and less developed countries*. Baltimore/Londres: The Johns Hopkins University Press.
- Prealc. (1976). *El problema del empleo en América Latina: Situación, perspectivas y políticas*. Santiago de Chile: Prealc.
- Somel, C. (2003). Estimating the surplus in the periphery: an application to Turkey. *Cambridge Journal of Economics*, 27(6), 919-933. <https://doi.org/10.1093/cje/27.6.919>
- Souza, P. R. (1981). Empleo e Renda na “Pequena Produção” Urbana no Brasil. *Estudos Econômicos (São Paulo)*, 11(1), 57-82.
- Tokman, V. (1980). Unequal Development and the Absorption of Labour: Latin America 1950-1980. *Revista de la CEPAL*, 17. Chile.

Fuentes consultadas

- Banco Central de la República Argentina. Recuperado de <http://www.bcra.gov.ar/>
- Indec. Recuperado de <https://www.indec.gov.ar/>
- Indec. *Encuesta permanente de hogares (EPH)*. Recuperado de <https://www.indec.gov.ar/indec/web/Institucional-Indec-BasesDeDatos>
- OECD. *Trade in Value Added (TiVA)*. Recuperado de <https://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm>
- República Argentina. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Recuperado de <https://www.argentina.gob.ar/trabajo>