



Si Somos Americanos, Revista de Estudios
Transfronterizos

ISSN: 0718-2910

sisomosamericanos@unap.cl

Universidad Arturo Prat
Chile

Barrera, Facundo
INFORMALIDAD Y TRANSFERENCIA DE VALOR EN LAS CADENAS PRODUCTIVAS DE LA
ARGENTINA. UN ESTUDIO A PARTIR DE LA MATRIZ INSUMO-PRODUCTO
Si Somos Americanos, Revista de Estudios Transfronterizos, vol. 12, núm. 2, julio-diciembre, 2012,
pp. 153-180
Universidad Arturo Prat
Santiago, Chile

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=337929288007>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

INFORMALIDAD Y TRANSFERENCIA DE VALOR EN LAS CADENAS PRODUCTIVAS DE LA ARGENTINA. UN ESTUDIO A PARTIR DE LA MATRIZ INSUMO-PRODUCTO¹

Informality and transfer of economic valour in the productive chains of Argentina. A study from the input-output matrix

Facundo Barrera²

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Buenos Aires, Argentina.

Recibido: 26 de abril de 2012. Aprobado: 28 de noviembre de 2012.

RESUMEN

Desde la década de 1990, la Argentina exhibe niveles de empleo no registrados que afectan prácticamente a cuatro de cada 10 trabajadores, los que poseen salarios medios hasta un 40 por ciento por debajo de los de sus pares registrados. Asimismo, la informalidad no se distribuye uniformemente a través de los distintos tamaños del capital. La literatura económica de tradición neoclásica, apoyada en la evidencia empírica, sostiene que las pequeñas empresas presentan mayores niveles de informalidad debido a su menor visibilidad, su mayor flexibilidad y mejores oportunidades de eludir los controles estatales; mientras las grandes empresas son más vulnerables a las regulaciones estatales y es menos probable que se aboquen directamente a actividades informales. Sin embargo, ¿son las pequeñas empresas las que retienen los márgenes de ganancia producto de la precarización de los trabajadores o estos son transferidos al gran capital? El presente trabajo muestra los avances de investigación acerca del carácter funcional de la informalidad laboral, resaltando los vínculos intrasectoriales. Para esto se utiliza el concepto de Bloques Sectoriales de Leontief, y se aplica a cuadros de relaciones intersectoriales de

¹ El presente trabajo forma parte de la investigación desarrollada en el marco de mi tesis de maestría, titulada "Informalidad y valorización del capital en la Argentina reciente. Un estudio sobre su funcionalidad basado en la matriz insumo-producto", Maestría en Economía Política con mención en Economía Argentina, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Argentina.

² Licenciado en Economía, – UNLP. Magíster en Economía Política, FLACSO. Docente UNLP. Doctorando en Ciencias Sociales, FLACSO. Correo electrónico: facunbarrera@yahoo.com

Argentina (Lifschitz 2004). La utilización de dichos cuadros obedece a la necesidad de vincular la estructura de relaciones interindustriales con los niveles de informalidad de la fuerza de trabajo.

PALABRAS CLAVE: Informalidad, relaciones intersectoriales, Argentina.

ABSTRACT

Since the 1990s, Argentina exhibits unregistered employment levels affecting almost four in 10 workers, those with average wages up to 40 per cent lower than their peers registered. Also, informality is not distributed uniformly across the different sizes of capital. The neoclassical tradition in economics, sustained by empirical evidence, argues that small firms have higher levels of informality, because of their lower visibility, more flexibility and better opportunities to evade government controls. While large companies are more vulnerable to state regulations and are less likely to be heading straight to informal activities. However, are small firms that retain product profit margins of the precarization of workers or they are transferred to big business? This paper shows the progress of research on the functional nature of informality, highlighting intra-sectoral linkages. For this, we use the Leontief concept of Sectoral Blocks, and applies to tables of intersectorial relations in Argentina (Lifschitz 2004). The use of these tables reflects the need to link the structure of interindustry relations with levels of informality in the labor force.

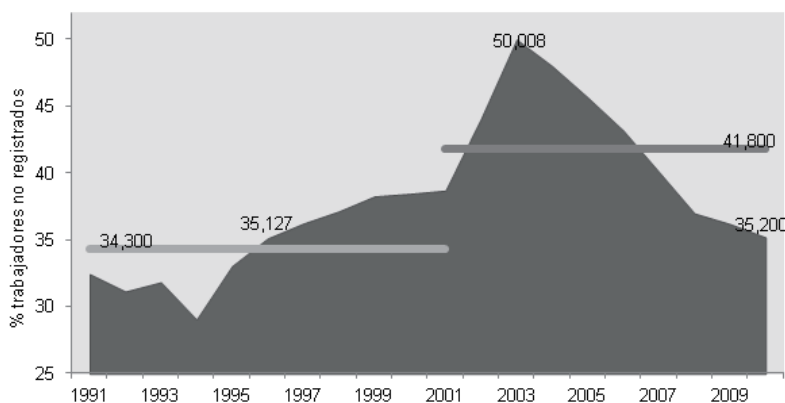
KEYWORDS: Informality, intersectoral relationships, Argentina.

I. INTRODUCCIÓN

La Argentina ha experimentado un notable incremento en sus tasas de informalidad del trabajo desde comienzos de la década de los 90. Con la crisis económica de los años 2001-2002, alcanzó un valor máximo de hasta el 50 por ciento de los trabajadores. A partir de allí, reestructuración del capital mediante, las altas tasas de crecimiento del producto y las políticas públicas vinculadas al poder de policía del Estado, hicieron que los niveles de informalidad comenzaran a descender. No obstante, en la actualidad la Argentina mantiene niveles de no registro en torno al 35 por ciento —comparables con los del año 1996—, por lo cual pareciera haberse consolidado un mercado de trabajo con valores de informalidad de carácter estructural. Por otra parte, al considerar los promedios de cada etapa, se observa que la primera década del siglo XXI mostró un valor promedio superior en 7,5 puntos porcentuales al registrado durante los años 90 (gráfico N° 1).

Gráfico N° 1

Participación de trabajo no registrado (sin descuento jubilatorio).
Total de aglomerados urbanos. Años 1991-2010. Términos porcentuales



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Encuesta Permanente de Hogares del Instituto Nacional de Censos y Estadísticas (EPH-INDEC)

La literatura sobre el tema destaca la evidencia de que la informalidad no se distribuye uniformemente a través de los distintos tamaños del capital. Las grandes empresas son más vulnerables a las regulaciones estatales, por lo que es menos probable que se aboquen directamente a actividades informales o contraten trabajadores en esa condición, mientras que es usual encontrar evidencia de que en las pequeñas empresas sucede lo contrario. Tokman (2000) señala que cuanto más pequeño es el tamaño de la empresa, menor es el grado de cumplimiento de las obligaciones laborales. A su vez, se encuentra que los trabajadores informales reciben salarios hasta un 40 por ciento menor que sus pares registrados. Sin embargo, ¿son las pequeñas empresas las que retienen los mayores márgenes de ganancia producto de la precarización de los trabajadores? ¿O estos son transferidos al gran capital vía sus vínculos de compra y venta?

La corriente neoclásica suele estudiar la problemática de la informalidad como una respuesta de los individuos a partir del autoempleo. En términos agregados, se presenta a la economía formal y la informal como compartimentos estancos con poco vínculo entre sí, distintos niveles de productividad de los trabajadores y, por tanto, distintos niveles de ingresos. Al mismo tiempo, en las pequeñas y medianas empresas (PyMES), responsables principales de este tipo de contratación, los trabajos informales existen de-

bido a su menor visibilidad, su mayor flexibilidad y mejores oportunidades de eludir los controles estatales.

Confrontando con la visión estándar, el objeto del artículo es discutir el carácter funcional de la informalidad en la acumulación de capital en la Argentina. En particular, interesa resaltar los vínculos entre distintas fracciones del capital ubicadas en distintos sectores económicos incorporando una mirada sobre las principales compras y ventas, en las que se ponen de manifiesto las estrategias divergentes de cada fracción y los diferentes niveles de informalidad. Se entiende que los vínculos entre capitales de distinto tamaño responden a una lógica sistémica en la cual operan transferencias de valor (LeBrun y Gerry 1975).

La magnitud y persistencia de dicha problemática, y el reconocimiento de sus consecuencias en términos de condiciones de trabajo desfavorables y salarios sustancialmente más bajos, exigen que esta sea pensada a la luz de nuevos enfoques y marcos metodológicos, para que de esa forma se puedan obtener nuevas interpretaciones y recomendaciones de política.

A continuación se discuten los presupuestos del marco teórico utilizado por la corriente neoclásica, oponiendo una visión alternativa para la comprensión del fenómeno. En segundo lugar, se presenta sucintamente el debate sobre la aplicación empírica del concepto de informalidad. En tercer lugar, se exhibe el apartado metodológico que posibilita analizar las relaciones intersectoriales de la Argentina y sus vínculos con los niveles de informalidad y salarios: la matriz insumo-producto argentina del año 1997 (MIPAr97) —última publicada oficialmente por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC)—. Luego se realizan estudios de casos para el bloque textil, la cadena automotriz y la de caucho y plástico, relevantes tanto en términos productivos (importante participación en la producción total de mercancías) como de empleo. Por último, en las reflexiones finales resaltamos los principales resultados del presente avance de investigación.

II. DE LAS VISIONES DUALISTAS A LA PREEMINENCIA DE LAS INTERSECCIONES

Los estudios sobre el sector informal comienzan a aparecer a principios de los años 70 del siglo pasado en el marco de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). En el informe sobre Kenia, publicado en 1972, surge el concepto “sector informal urbano” (SIU). La noción más difundida, postulada por los organismos internacionales como la

OIT—Programa de Recuperación de Empleo en América Latina y el Caribe (PREALC)—y el 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 (Beccaria, Carpio y Orsatti 2000; Tokman 1982).

El marco teórico del SIU posee dos antecedentes directos: la teoría de CEPAL y los aportes provenientes de la teoría neoclásica de Lewis (1954) (Cortés 2001). Esta última sostiene que, dentro de las especificidades estructurales de los países en desarrollo, se encuentra la característica de economía dual. Se definen dos sectores, uno de subsistencia y uno capitalista con distintos niveles de productividad. Los empresarios del sector avanzado adquieren mano de obra barata del sector de subsistencia, obteniendo ganancias en productividad, ya que los salarios que les pagan, aunque más altos que en el sector atrasado, son menores que los que debería pagar de no existir aquella oferta ilimitada. Es decir, el sector moderno tiene la posibilidad de ahorrar e invertir sin que la acumulación de capital, y la consecuente demanda de fuerza de trabajo, presione al aumento de salarios. A su vez, la productividad —y los salarios— en el sector de subsistencia es baja o hasta nula, por lo cual la dinámica poblacional (la tasa de natalidad y la tasa migratoria), garantiza la supervivencia del sector informal. De esta manera, la única relación entre ambos sectores es la de demanda de trabajo mencionada, la que, a raíz del empuje del sector moderno, hará desaparecer al sector atrasado (Lewis 1954).

Emparentada con las explicaciones neoclásicas se encuentra la vertiente neoliberal asociada principalmente a los desarrollos realizados por De Soto (1992), donde las actividades informales surgen como resultado de una excesiva intervención del Estado que traba los mecanismos de asignación eficiente del libre mercado. De Soto sostiene a partir de un estudio comparado entre el Perú y el Estado de Florida (EE.UU.), que la existencia del sector informal se explica por el excesivo entramado de normas legales establecidas por el Estado. Estas devienen en una burocracia anacrónica que inhibe las capacidades empresarias de los privados, empujándolos hacia la informalidad por los altos costos en términos de tiempo y dinero. De esta manera, se conforma por un lado un sector formal (moderno) orientado a la obtención de ganancias, caracterizado por trabajadores con contratos estables y cuyas condiciones de trabajo se encuentran reguladas por la ley; mientras que por el otro existirá un sector informal (atrasado), representado por operaciones en pequeña escala, poco capital, trabajo intensivo con tecnología atrasada, bajos niveles de produc-

tividad y baja capacidad de acumulación (Portes 2000; Tokman 1982). La propuesta de política es clara: primero, se vuelve prioritario reducir la trama burocrática estatal para aumentar la eficiencia y aprovechar el potencial creativo de los agentes que se desenvuelven en el “sector” informal. Seguidamente, debe reducirse la presión fiscal que genera que los costos del cumplimiento de la ley sobrepasen los beneficios y, por lo tanto, que las actividades económicas se vuelvan informales. Esta teoría dual marca una característica de transitoriedad: al eliminar la burocracia y disminuir la presión fiscal sobre las actividades productivas, gradualmente, se va a dar un proceso de transición donde se abandona la condición de informal, yendo hacia el sector formal de la economía.

Desde otra perspectiva, la corriente marxiana discute la problemática de la informalidad en relación al modo de producción. En los aportes tempranos, el sector informal en buena medida se asimiló a un modo de producción no capitalista (Cacciamali 1983; Campanario y Richter 1974; Souza 1981) que se desarrolla a partir de que amplios sectores de la fuerza de trabajo no logran insertarse en el sector capitalista moderno. Bajo esta lógica de razonamiento, el sector informal se asimila a un modo de producción esencialmente estacionario, sin acumulación (Kritz 1986). Sin embargo, se destaca una relación de subordinación entre las formas no típicamente capitalistas y el núcleo capitalista, donde el flujo de renta va desde el sector informal hacia el formal, principalmente mediante vínculos de subcontratación, de venta de mercancías y de prestación de servicios (Cacciamali 1983). Es decir, aquellos aportes ya referían a la transferencia de valor y a una lógica sistémica, integral, de la informalidad del trabajo; ya no son las decisiones individuales las que priman en la composición de la economía informal sino las características del funcionamiento del sistema.

Del mismo modo, 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 son las causas principales de la pobreza—por ejemplo, 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. De este modo, las grandes empresas 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).

En líneas generales, podemos resaltar que las pequeñas empresas se encuentran subordinadas principalmente a través de las relaciones comerciales. 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). La transferencia de valor opera a través del sistema de precios, desde las pequeñas empresas hacia las grandes.

Sin embargo, esta no es la única forma existente de transferencia de ganancias. La producción de gran parte de los bienes y servicios, de consumo en el mercado interno, es responsabilidad de los pequeños capitales, ya que las grandes empresas orientan su producción hacia la exportación para el consumo o transformación en los países centrales. Estas últimas se benefician de la producción de mercancías baratas de una doble manera: en forma directa, les permite reducir los costos de producción, e indirectamente, abaratar el costo de reproducción de la *fuerza de trabajo* (Gerry 1987).

Luego, autores como Portes (1995) y Portes y Benton (1987) retoman varios aspectos de este enfoque, pero sostienen que las actividades incluidas en el sector informal son actividades típicamente capitalistas, caracterizadas principalmente por la ausencia de regulación estatal y relaciones salariales encubiertas (subcontratación). De acuerdo a Portes (1995), la informalidad puede entenderse como una forma de vinculación entre el capital y el trabajo que es consecuencia de la reestructuración del sistema capitalista a escala global. La necesidad de recomponer las tasas de ganancia y competir en la economía mundial impone bajar costos, lo que se realiza a través de los trabajadores informales. Según Gallart (2007), las nuevas tecnologías permiten fraccionar procesos productivos que antes se realizaban en una única sede, por lo que se tercerizan tareas hacia empresas pequeñas que escapan al control legal.

En definitiva, se sostiene que las características en las que el concepto estándar de informalidad está basado (bajos ingresos y productividades) no son la precondition, sino el resultado de la dominación de los grandes capitales (directrices del proceso de acumulación) por sobre los pequeños. Bajo esta concepción, el incremento de los niveles de informalidad de las últimas décadas no ha hecho más que expandir la transferencia de valor desde los trabajadores informales empleados en los pequeños capitales hacia los grandes capitales. Así, la transitoriedad de las condiciones de informalidad, junto con el “progreso” de buena parte de los pequeños capitales, se vuelve una mera ilusión, ya que se inserta en el marco de una lógica sistémica que guía el proceso de acumulación en la periferia.

III. CONCEPTO Y MEDICIÓN DE LA INFORMALIDAD

Las controversias en torno al concepto de informalidad no solo han guardado relación con las distintas interpretaciones teóricas, sino que aquellas tensiones también se han manifestado en las definiciones conceptuales que requieren su medición.

La primera de las aproximaciones se encuentra vinculada con los desarrollos de la OIT. Bajo esta acepción, las firmas informales poseen baja dotación de capital, tecnologías vetustas, trabajo no calificado y, por tanto, baja productividad (OIT 1991). Esta aproximación fue recuperada por el PREALC, donde se conceptualizaba al sector informal por las características de la unidad productiva y la forma de producir. Allí, la informalidad abarca empresas de pequeña escala en el medio urbano, baja cantidad de capital por trabajador, escasa capacidad de acumulación, bajo nivel tecnológico y predominio de actividades unipersonales que involucran relaciones de trabajo con miembros familiares (MTEySS 2007). Sin embargo, a pesar de que la unidad de análisis es la firma, el concepto es operacionalizado a través de variables *proxi*, por lo que el sector informal comprende las categorías ocupacionales: cuentapropistas (excepto profesionales y técnicos), trabajadores familiares no remunerados, asalariados y patrones de microempresas (unidades productivas de menos de cinco empleados) y empleadas domésticas. La ventaja central del enfoque es que permite obtener datos de los relevamientos estadísticos nacionales y volverlos comparables internacionalmente (Busso 2010). Las principales críticas se vinculan con la heterogeneidad que presenta el sector informal así considerado, y con la exclusión del universo de trabajadores no registrados empleados por empresas formales, se ignora que estas —medianas y grandes, muchas veces dotadas de tecnologías de punta— también emplean trabajadores sin registro. Luego, en la Conferencia Internacional del Trabajo del año 2002, la OIT se hace cargo de esta última crítica y acuña el concepto “economía informal”, mediante el cual suma a los trabajadores que carecen de protección, sin importar la empresa en la que están empleados. Naturalmente, al incorporar a un nuevo subgrupo de trabajadores se agrega un nuevo nivel de imprecisión (Busso 2010).

En segundo lugar, se encuentran los enfoques que desplazan la unidad de análisis hacia el trabajador. El trabajo no registrado, definido como el conjunto de asalariados a quienes no les realizan aportes al sistema de la seguridad social —definición “legal” de la informalidad—, se encuentra en aproximaciones metodológicas presentes tanto en estudios vinculados con la corriente liberal como con la tradición marxista, más allá de las diferencias teóricas existentes. Aquí, la comparación internacional tampoco representa un problema, siendo una pregunta que se encuentra presente en todas las encuestas de hogares de la región (Gasparini y Tornarolli 2007). Este tipo de estudios presentan la

limitante de contemplar tan solo una parte de la problemática, ya que excluyen los trabajadores aportantes con contratos a plazo, los porcentuales salariales no remunerativos (llamados “pagos en negro”) o las horas extras impagas, entre otras.

En tercer lugar, paralelamente comenzó a utilizarse el concepto de precariedad laboral. Este se refiere a la inseguridad e inestabilidad de la relación salarial, condición que puede existir tanto en empleos formales como informales. Por tanto, se identifica con una característica propia del puesto de trabajo y no de un sector del aparato productivo. Es decir, la inserción endeble expresa características ocupacionales que vuelven intermitente la participación del trabajador en la actividad laboral, condiciones contractuales que no garantizan la permanencia de la relación de dependencia (contratos de tiempo parcial, eventual, etc.) y el desempeño en ocupaciones que tienden a extinguirse o son de carácter redundante para las necesidades del aparato productivo (Pok 1992 citado en MTEySS 2007). Empíricamente, en los estudios para la Argentina, una vez más suele recurrirse a la variable de no registro (Bonofoglio y Fernández 2003; Salvia y Tissera 2000). Sin embargo, una única variable no permite reconocer las distintas dimensiones del fenómeno —el cual se plantea multicausal—, y nuevamente se lo estaría asimilando al concepto de informalidad, por lo cual le caben las mismas críticas.

Una vez reconocidas las limitaciones propias de cada definición, para esta investigación se considera como trabajadores informales a aquellos asalariados que no reciben aportes a la seguridad social (no registrados). Este es un dato que puede ser extraído de la matriz, por lo que la elección se encuentra vinculada con la posibilidad de aplicar la metodología propuesta, la que veremos en la siguiente sección. De esta manera, quedan incluidos en la definición de informalidad aquellos trabajadores contratados en grandes, pequeñas o medianas empresas, formales o no.

Por otra parte, la definición adoptada suele ser la utilizada en buena parte de los estudios sobre el tema, por lo que se vuelve comparable (Barrera y López 2010; Galiani y Weinschelbaum 2007; Gallart 2005; Gasparini y Tornarolli 2007; Viollaz 2010). Asimismo, la noción aplicada no depende de la formalidad de las empresas o de su tamaño, sino de la forma de contratación de los trabajadores. Tampoco se vuelve necesario recurrir al concepto de productividad del trabajo para clasificar actividades económicas que pertenezcan a ámbitos formales o informales.

Finalmente, según la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), la cual releva información correspondiente a grandes aglomerados urbanos de la Argentina, los trabajadores no registrados durante el cuarto trimestre de 2011 representaron una magnitud de

3.957.000, lo cual habla a las claras de una problemática central del mercado de trabajo de nuestro país.

IV. ESPACIO ANALÍTICO DEL ESTUDIO. UTILIZACIÓN DE CUADROS DE RELACIONES INTERSECTORIALES

La aplicación de matrices de transacciones intersectoriales a la problemática del desarrollo fue abordada a partir de los aportes de Leontief. El modelo de insumo-producto fue elaborado en la década del 30, publicándose 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 este tipo de matrices. En particular, Argentina divulgó la primera publicación en 1950, mientras que la última publicada oficialmente es del año 1997.

A modo de definición, la matriz es un cuadro de doble entrada donde se registran las transacciones entre los sectores productivos, junto con las de los bienes intermedios que se compran y venden entre sí. Identificar los coeficientes directos e indirectos permite determinar los impactos de un incremento en la demanda (producto de la variación de algún componente en particular) sobre la economía en su conjunto (INDEC 2001). Asimismo, el confrontar la oferta con la utilización de bienes otorga un marco de consistencia en el análisis económico. Shaikh y Tonak (1994) destacan, en su trabajo sobre la medición de los agregados económicos para la economía estadounidense, que la utilización de cuadros de insumo-producto tiene la peculiaridad de incluir las porciones de producto utilizadas como insumos por las distintas industrias y, por lo tanto, permiten observar la estructura de las relaciones interindustriales de producción, además de captar los principales agregados de las Cuentas Nacionales.

En nuestro caso particular, la matriz resulta de utilidad ya que brinda información para relacionar los encadenamientos productivos con información sectorial de trabajadores asalariados —registrados y no registrados—. Esta es una ventaja central de la fuente de información elegida para el trabajo, ya que podemos discutir cómo se vinculan las interconexiones sectoriales con los niveles de informalidad presentes en cada uno de ellos.

En cuanto a los vínculos intersectoriales, importan exclusivamente aquellos vínculos que se dan entre actividades de alta intensidad en la compra-venta de mercancías. Este tipo de relaciones da origen al concepto de *bloques sectoriales*. El propio Leontief (1986) señala en este sentido que reordenando las tablas se definen una serie de grupos y bloques constituidos por aquellos sectores industriales que están más íntimamente relacionados.

“La triangulación de la tabla sirve para poner de manifiesto la estructura interna de las transacciones interindustriales. Estas últimas definen una serie de grupos y bloques constituidos por aquellos sectores industriales que están íntimamente relacionados”(Leontief 1986:169).

Desde esta perspectiva, los bloques instituyen un espacio para el análisis económico que consiste en la reunión de actividades fuertemente interrelacionadas, proveyendo conjuntos relativamente autónomos, lo que implica un estudio adicional a los enfoques por rama de actividad y los realizados a nivel global. Los bloques sectoriales fundan, por lo tanto, un espacio para el análisis económico que logra complementariedad entre un espacio más micro —al que contiene— y el espacio global —en el que está contenido— (Lifschitz 1992). Asimismo, 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, estas pueden considerarse agrupadas en bloques, constituyendo a partir de un enfoque global, mapas de cuasi islotes comunicados entre sí (Lifschitz 2004:2).

El autor construye una metodología para encontrar bloques sectoriales a partir de la utilización de tablas de insumo-producto, compuestos por actividades productoras de bienes, servicios y de comercialización, las cuales son reunidas por sus relaciones específicas principales. Los agrupamientos se forman a instancias de determinadas actividades que pueden considerarse como sus *principales organizadores* en función de la atracción que ejercen sobre otras actividades. En su ausencia, el conjunto se subdividiría, se integraría a otro bloque o podría quedar como actividades aisladas; por lo tanto, las actividades reconocidas como principales organizadores son consideradas verdaderos *núcleos* o *sectores clave*, ordenadores del conjunto. En aquellos núcleos tenderán a encontrarse los grandes capitales, ya que desde allí tendrán el poder de comando al interior de los bloques sectoriales. Desde esa ubicación estratégica tienen la capacidad de modelar las condiciones estructurales y el comportamiento económico del resto de las ramas de actividad, que supeditan su desenvolvimiento a las condiciones que se imponen desde las ramas líderes (Basualdo 2006).

En cuanto a la aplicación concreta que se desarrolla a continuación, a partir de la información brindada por la MIP97 se extraen cuatro indicadores: a) el porcentaje de trabajadores no registrados en relación al total de asalariados en cada sector económico; b) el excedente bruto de explotación por sector (EBE); c) el salario de los trabajadores re-

gistrados y no registrados en cada sector, y d) el empleo por sector de actividad. A partir de (c) y (d) se construye un índice de salarios promedio ponderados (spp). Por su parte, los esquemas de relaciones (figuras) presentan la información de la principal compra/venta entre sectores del bloque, indicando el porcentaje del total que representa. Utilizando estos esquemas, los bloques sectoriales con elevada independencia relativa permitirán construir el espacio de análisis necesario para contrastar la existencia de una relación funcional de los procesos de informalidad del trabajo, en ramas o sectores de actividad subordinados a las dinámicas de acumulación de los grandes capitales.

Dado que de la matriz no surge información por tamaño de establecimiento, esta variable se aproxima a partir de dos indicadores que sí se encuentran presentes. En primer lugar, existiendo una relación negativa entre concentración del capital e informalidad, los bajos niveles de informalidad en un sector económico determinado estarán dando cuenta de la preeminencia del gran capital. Esta afirmación puede justificarse a partir de la EPH: en promedio para el año 2010, al realizar un corte por tamaño de establecimiento, aquellos que tienen más de 40 trabajadores presentan niveles de informalidad inferiores al 10 por ciento; mientras que donde hay hasta cinco trabajadores, el no registro se ubica en el 72 por ciento. En segundo lugar, se utilizará el EBE por trabajador como una representación del margen de ganancias del capital de cada sector, y dado que las mayores ganancias se concentran en la cúpula empresarial, en los sectores donde exista mayor EBE/trabajador, se reafirma que existe mayor concentración del capital. Al mismo tiempo, se incorporan informes sectoriales que permitan avalar la estructura del capital propuesto.

Si bien se entiende que la utilización de matrices para el análisis de la economía argentina implica necesariamente un desfase temporal, a los efectos del presente trabajo se vuelve una fuente de información imprescindible ya que, como hemos mencionado, permite complementar el análisis económico sectorial tradicional con la observación de relaciones que en otros niveles de análisis no sería posible. Por este motivo, se ha puesto especial esfuerzo en la selección de trabajos sectoriales publicados recientemente (Campos 2008; Castillo, Rojo, Rotondo y Yoguel 2007; CEP 2004, 2007; Delfini y Roitter 2007; Gallart 2006; Gallart y Novick 1997; Lara 1998; Libchaber y Pogliaghi 2008; MTEySS 2007; Murmis 1994; Narodowski 2008; Schvarzer 1995; Valenzuela y Vito-Scavo 2009), que permitan observar para los casos elegidos que la morfología de los mercados y las condiciones de empleo actuales se asemejan a los resultados obtenidos en la MIP97, reforzando la idea de una problemática estructural.

V. INFORMALIDAD DEL TRABAJO EN LAS CADENAS PRODUCTIVAS DE LA ARGENTINA. APLICACIÓN EMPÍRICA

El panorama de la informalidad en base a los datos de la MIP97 muestra que el 39 por ciento de los asalariados se encuentra en esta situación. Dicho porcentaje crece al 43 por ciento si se observan solo los bloques de bienes (excluyendo el sector público y los bloques de servicios). Estos valores no distan mucho de la realidad actual: en promedio para el año 2010, la informalidad para el total de los sectores se ubica en el 35 por ciento, mientras que para los bloques de bienes se eleva hasta el 40 por ciento.

En primer lugar, se detallan los resultados obtenidos para el conjunto de los bloques de bienes (cuadro N°1). Se puede observar que, en la gran mayoría de los casos, los vínculos de compras y de ventas al interior de los bloques son altamente significativos, alcanzando porcentajes del 52 por ciento y del 65 por ciento para el conjunto de los bloques, respectivamente. Asimismo, de la observación del conjunto de los bloques de bienes se advierte que, prácticamente en su totalidad, el porcentaje de no registro es mayor en el conjunto del bloque que en la/s actividad/es presentada/s como organizadoras del conjunto. Las excepciones a esta generalidad se presentan en los bloques Cultivos Industriales y Forestal-Papel-Maderero, en donde entre sus principales organizadores se encuentran actividades primarias, fuertemente vinculadas a producciones regionales, que presentan altos niveles de empleo no registrado.

Cuadro N° 1
Bloques sectoriales. Articulaciones entre ramas y participación
del empleo no registrado

Bloque / Sub - Bloque	% de compras inter medias intrabloque	% de ventas intermedias intrabloque	% de empleo no reg. Total bloque	% de empleo no reg. Principales organizadores
Cereales y Oleaginosas	50,2	70,1	47	9
Frutas, Legumbres, Hortalizas, Flores	32,2	49,2	63	46
Cultivos Industriales	38,6	50,0	47	59
Otros Alimentos Agrarios y Bebidas No Alcohólicas	17,3	33,9	13	2
Forestal -Papel -Maderero	23,0	17,2	42	52
Ganadería y Granja	60,3	85,3	49	17
Pesca	31,5	94,1	17	12
Energéticos	70,3	51,3	2	0
Químico	48,5	26,1	34	12
Textil y Confecciones	51,7	66,3	41	13
Metal -Mecánico y Construcción	51,6	65,1	44	53

Fuente: Elaboración en base a MIP97-INDEC

Para el análisis empírico se eligen el Bloque Textil, el Sub-bloque Automotriz (perteneciente al Bloque Metal-mecánico), y la cadena del caucho y plástico perteneciente al Bloque Químico. Estos casos nos permiten observar las transacciones de bienes y, a la vez, admiten la posibilidad de observar el desarrollo de las cadenas que cruzan y afectan los distintos sectores (básicamente agropecuario e industrial). Las observaciones que puedan surgir de los casos que se indagan poseen una importante representatividad: en conjunto, los tres bloques representan el 46 por ciento del VAB y el 48 por ciento de la mano de obra ocupada del total de bloques de bienes.

Estudio de Caso 1: El Bloque Textil

La elección del Bloque Textil permite trabajar con ramas de una fuerte demanda de fuerza de trabajo, por lo que constituye un caso relevante para explicar los fenómenos vinculados con el empleo. Según datos del CNE04, las ramas textiles registran el 9 por ciento del empleo asalariado de la industria manufacturera. Asimismo, en la MIP97 la rama muestra elevados multiplicadores de empleo (por ejemplo, en la rama *Fibras, hilados y tejeduría de producto textiles*, con un valor de 4,6). Es decir, a partir de los fuertes encadenamientos productivos que posee, induce altos niveles de empleo en las activida-

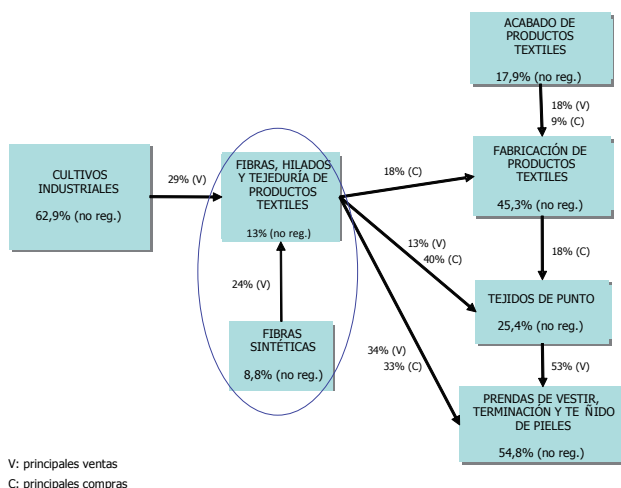
des proveedoras de insumos. En lo que se refiere al valor agregado, el bloque representa el 4,6 por ciento del VA total industrial.

La figura N° 1 muestra las principales compras y ventas al interior del bloque, que se integra por siete sectores: la cadena se inicia en “Cultivos industriales” y finaliza con “Fabricación de productos textiles”, “Tejidos de punto” y “Prendas de vestir, terminación y teñido de pieles”.

En cada sector se incorpora el porcentaje del empleo no registrado. Puede observarse que los menores índices de informalidad se encuentran en los sectores clave del bloque: *Fibras, hilados y tejeduría de productos textiles* y *Fibras sintéticas*, con un 13 por ciento y un 8,8 por ciento de no registro, respectivamente. Estas ramas concentran las tasas más altas de empleo formal y es donde se hallan, a pesar de la crisis sufrida por el sector, algunas grandes empresas (Gallart 2006).

Figura N° 1

Textiles: principales vínculos intersectoriales y distribución del empleo no registrado



Fuente: Elaboración propia en base MJP97 (INDEC)

La producción primaria, representada por *Cultivos Industriales*, muestra niveles de informalidad superiores al 60 por ciento. Este sector, *emblocado* a partir del cultivo de algodón, se ha caracterizado por la producción en condiciones de minifundio y enfrenta

un sistema de relaciones asimétricas, donde paulatinamente ha ido perdiendo autonomía de decisión sobre gran parte del proceso productivo (Valenzuela y Vito-Scavo 2009). La agricultura de contrato marcó nuevas condiciones impuestas por los eslabones superiores de la cadena, vinculados con la agroindustria exportadora y las cadenas de supermercados (Valenzuela y Vito-Scavo 2009).

A los condicionantes históricos se añaden los cambios tecnológicos del sector agropecuario que, en cuanto al trabajo, han implicado nuevos requisitos de calificaciones y competencias, profundización de la precariedad laboral y multiocupación de los trabajadores, entre otros (Lara 1998; Murmis 1994).

En lo que se refiere a las ramas ubicadas *aguas arriba*, los estudios sectoriales señalan que, en la actualidad, el bloque presenta una gran atomización de la producción y altos índices de flexibilización del trabajo: las empresas de indumentaria se caracterizan por la tercerización (total o parcial) de la confección de prendas, dando lugar *a una cadena de subcontratistas de actores cada vez más pequeños* (CEP 2007). En los talleres de confección se concentran las empresas de menor tamaño y los niveles más altos de trabajo no registrado (Campos 2008; Gallart 2006; Libchaber y Pogliaghi 2008). De la matriz se desprenden estos mismos resultados: los sectores en cuestión exhiben porcentajes de no registro notablemente más elevados, alcanzando el 55 por ciento en la rama *Prendas de vestir, terminación y teñido de pieles*. En este último sector se plantea la problemática donde los talleres de confecciones, al no poder absorber los aumentos del precio de los insumos, recurren para su reproducción a la precarización de la fuerza de trabajo que contratan (Libchaber y Pogliaghi 2008).

Al analizar la escala de salarios del bloque (cuadro N°2), observamos que los salarios son mayores en las ramas donde se concentra el gran capital, y disminuyen hacia los extremos de la cadena. De la escala de salario medio ponderado por la cantidad de trabajadores registrados y no registrados en cada rama se observa que los salarios de las ramas con mayor informalización son claramente menores a los de las ramas con niveles de formalidad más altos. En relación a la rama *Fibras, hilados y tejeduría de productos textiles* y, a modo de ejemplo, los salarios representan un 82 por ciento en *Fabricación de productos textiles*, un 55 por ciento en *Prendas de vestir* y un 40 por ciento en *Cultivos industriales*. Como generalidad, se puede observar una relación inversa entre los niveles de no registro y los salarios pagados en cada rama del bloque.

Cuadro N° 2

Bloque Textil. Participación del empleo no registrado, desigualdad salarial y excedente bruto de explotación por trabajador

Ramas de actividad	Trabajadores Registrados		Trabajadores No registrados		Escala de salario medio ponderado	Escala de EBE por trabajador
	Puestos de trabajo	Escala de salarios	Puestos de trabajo	Escala de salarios		
Cultivos industriales	48.352	0,43	81.841	0,34	0,40	0,39
Fibras, hilados y tejeduría de productos textiles	27.768	1,00	4.132	0,50	1,00	1,00
Fibras sintéticas manufacturadas	3.031	2,01	291	1,25	2,08	2,10
Acabado de productos textiles	5.226	0,91	1.142	0,45	0,88	1,08
Fabricación de productos textiles	12.553	1,00	10.376	0,49	0,82	0,87
Tejidos de punto	11.107	0,86	3.778	0,42	0,80	0,96
Prendas de vestir, terminación y teñido de pieles	39.105	0,71	47.370	0,35	0,55	0,78

Fuente: Elaboración en base a MIP97 - INDEC

En cuanto al EBE por trabajador, se registran los valores más altos en *Fibras, hilados y tejeduría de productos textiles* y en *Fibras Sintéticas*, con una tendencia decreciente en las ramas de mayores niveles de no registro. Esta situación estaría reforzando la noción de que allí se encuentran localizadas las grandes empresas, dada la mayor apropiación de excedente en relación a las empresas pequeñas y medianas.

Estudio de Caso 2: La Cadena Automotriz

La industria automotriz ha sido una tradicional referencia en tanto sector dinámico de la economía, en el aspecto productivo como por su relevancia en términos de empleo (Gallarty Novick1997). Ella contribuye significativamente al valor bruto de producción y al empleo industrial argentino. Según datos del CNE04, solo el capítulo *Fabricación de vehículos automotores, remolques y semiremolques* registra el 5 por ciento del empleo asalariado de la industria manufacturera y el 6 por ciento del valor bruto de producción industrial. Asimismo, al igual que la industria textil, el sector muestra en la MIP97 elevados multiplicadores de empleo en la rama *Vehículos automotores* (4,7), es decir, induce un aporte significativo de empleo en las ramas vinculadas por cada puesto de trabajo directamente generado.

Como podemos observar en el cuadro N° 3, al inicio y al final de la cadena se encuentran las ramas donde no hay presencia de trabajo informal: *Metálicas básicas* y *Vehículos automotores*; quedando en el medio un conjunto de ramas proveedoras de las terminales automotrices, donde los niveles de no registro alcanzan valores elevados: 53,4 por ciento en *Carrocería y remolques* y 24,2 por ciento en *Autopartes*.

Cuadro N° 3:
Automotriz: Principales vínculos intersectoriales y distribución del empleo no registrado

Ramas de actividad	Trabajadores Registrados		Trabajadores No registrados		Escala de salario medio ponderado	Escala de EBE por trabajador
	Puestos de trabajo	Escala de salarios	Puestos de trabajo	Escala de salarios		
Cultivos industriales	48.352	0,43	81.841	0,34	0,40	0,39
Fibras, hilados y tejeduría de productos textiles	27.768	1,00	4.132	0,50	1,00	1,00
Fibras sintéticas manufacturadas	3.031	2,01	291	1,25	2,08	2,10
Acabado de productos textiles	5.226	0,91	1.142	0,45	0,88	1,08
Fabricación de productos textiles	12.553	1,00	10.376	0,49	0,82	0,87
Tejidos de punto	11.107	0,86	3.778	0,42	0,80	0,96
Prendas de vestir, terminación y teñido de pieles	39.105	0,71	47.370	0,35	0,55	0,78

Fuente: Elaboración propia en base a MIP97 (INDEC)

El estudio de Castillo *et al.* (2007) coincide con lo señalado, tanto en términos de la cantidad como del tamaño de las empresas en las diferentes ramas de la cadena. Mientras que en las terminales existían en ese año solo 10 empresas que concentraban cerca de 20.000 trabajadores —2.000 por empresa de promedio—, en el sector autopartistas la concentración era mucho menos elevada, contando con un promedio de 100 trabajadores empleados por empresas.

Diversos estudios coinciden en señalar la capacidad de mando de las empresas terminales, ubicadas en *Vehículos Automotores*, por sobre las empresas proveedoras de piezas y partes sueltas. Los mismos dan cuenta de una alta concentración del capital en el sector de las terminales automotrices, las cuales mantienen una relación de subordinación con las industrias de piezas. Debido al tipo de especialización, las empresas de autopartes tienen generalmente un único o un reducido número de compradores y, por lo

tanto, las decisiones de precios —e incluso de planes de producción— quedan subordinados a las terminales (Delfini y Roitter 2007; Novick, Miravalles y Senén González 1997). Estas últimas tendrían, por lo tanto, facilidad para apropiarse de parte del excedente de la industria de piezas y partes.

Asimismo, las empresas localizadas en las ramas intermedias de la cadena demandan parte importante de sus insumos a ramas, también altamente concentradas, como es el caso de las *Industrias metálicas básicas* (acero). En efecto, Schvarzer (1995) describe el proceso de concentración del capital del sector señalando la integración vertical de las tres mayores plantas siderúrgicas durante la década de los 70, a la que se sumó la fusión de empresas y el cierre de plantas obsoletas.

En relación al análisis de las escalas salariales y del EBE por trabajador, se extraen similares conclusiones. En las ramas núcleo, donde se ubica la mayor concentración de capital, los salarios son notablemente superiores al resto de los sectores, tanto para los trabajadores registrados como los no registrados (cuadro N° 4).

Cuadro N° 4

Cadena Automotriz. Participación del empleo no registrado, desigualdad salarial y excedente bruto de explotación por trabajador

Ramas de actividad	Trabajadores Registrados		Trabajadores No registrados		Escala de salario medio ponderado	Escala de EBE por trabajador
	Puestos de trabajo	Escala de salarios	Puestos de trabajo	Escala de salario		
Industrias básicas de hierro y acero	24.417	0,82	0		0,82	1,26
Acumuladores y pilas	9.626	0,52	1.186	0,34	0,50	0,15
Carrocerías y remolques	4.354	0,43	4.990	0,28	0,35	0,49
Autopartes	29.652	0,63	9.471	0,41	0,58	0,51
<u>Vehículos automotores</u>	24.299	1,00	0		1,00	1,00

Fuente: Elaboración en base a MIP97 – INDEC

En el sector *Vehículos automotores*—donde existe la mayor concentración de capital— los salarios son notablemente superiores al resto de los sectores. La rama *Carrocerías y remolques*, con los mayores niveles de informalidad de la cadena, presenta el salario promedio ponderado más bajo, representando solo el 35 por ciento del primero. Una situación similar muestran las ramas *Acumuladores y pilas* y *Autopartes*, cuyos salarios medios representan el 50 por ciento y el 58 por ciento, respectivamente, mostrando una disparidad notable entre ramas fuertemente vinculadas por sus relaciones de compras y ventas.

En el conjunto de la cadena automotriz, los salarios medios de los trabajadores no registrados representan un 65 por ciento del salario de los trabajadores registrados. Este valor es algo más alto que los actuales registros para el conjunto de la economía, donde los salarios de los trabajadores informales representan un 56 por ciento del salario de un trabajador formal. De la misma forma se puede observar, en el cuadro, que en aquellas ramas de alta concentración del capital se extraen las tasas más altas de excedente bruto por trabajador, siendo en la rama *Vehículos automotores* alrededor del doble del valor de las ramas intermedias de la cadena.

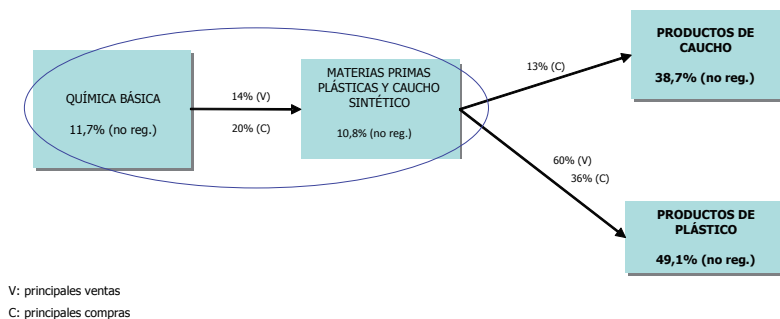
Estudio de Caso 3: La cadena de Plástico y Caucho

En tercer y último lugar se presenta la cadena de Plástico y Caucho, perteneciente al Bloque Químico. El bloque resulta pertinente en función de su significativo aporte al valor agregado de la industria (20,3 por ciento del VAB industrial), siendo solo superado por la industria de Alimentos y Bebidas. En particular, la *Fabricación de productos de plástico y caucho* registra el 5 por ciento del empleo asalariado de la industria manufacturera del valor agregado bruto industrial.

Existen en la cadena dos niveles de informalidad claramente diferenciados: por un lado, podemos englobar los primeros eslabones con bajos niveles de informalidad —donde se encontraría el núcleo técnico del bloque con la presencia de gran capital—, mientras que los eslabones finales de la cadena conforman las ramas con altos niveles de no registro, cerca del 50 por ciento en *Productos de plástico* y del 40 por ciento en *Productos de caucho* (figura N°2).

Figura N°2:

Plástico y cauchos: Principales vínculos intersectoriales y distribución del empleo no registrado



Fuente: Elaboración propia en base a MIJP97 (INDEC)

Se debe destacar que durante los años 90, en los primeros eslabones de la cadena se produjeron procesos de fusión de estructuras e integración vertical, que dio como resultado una morfología de alta concentración y extranjerización del capital (Chudnovsky, Porta y Chidiak 1996), mientras que en los eslabones finales, principalmente en *Productos de plástico*, se presenta una situación opuesta. El sector está fundamentalmente integrado por empresas medianas que conviven con pequeñas empresas familiares (CEP 2004). Asimismo, Narodowski (2008) sostiene que se verifican altos niveles de informalidad en el proceso productivo en las ramas ubicadas al final de la cadena de valor. Estas no tienen capacidad de negociar con las empresas productoras de materias primas y, al mismo tiempo, por la simplicidad del producto realizado, deben competir vía precios obteniendo bajos márgenes de ganancia.

Respecto del EBE por trabajador, existe una relación similar, representando en las ramas *Productos de plástico* y *Productos de caucho* alrededor del 40 por ciento del excedente por trabajador obtenido en las ramas proveedoras de materia prima. Lo mismo sucede con las remuneraciones medias a los trabajadores de las ramas altamente concentradas y aquellas donde prevalecen empresas menores. Los salarios pagados en estas últimas representan cerca del 50 por ciento de los salarios pagados en las primeras (cuadro N° 5).

Cuadro N° 5

Plástico y Caucho. Participación del empleo no registrado, desigualdad salarial y excedente bruto de explotación por trabajador

Ramas de actividad	Trabajadores Registrados		Trabajadores No registrados		Escala de salario medio ponderado	Escala de EBE por trabajador
	Puestos de trabajo	Escala de salarios	Puestos de trabajo	Escala de salarios		
Química básica	9.025	0,97	1.201	0,60	0,96	1,41
Materias primas plásticas y caucho sintético	6.803	1,00	827	0,64	1,00	1,00
Productos de plástico	32.431	0,59	31.307	0,37	0,50	0,59
Productos de caucho	5.301	0,48	3.346	0,30	0,42	0,58

Fuente: Elaboración en base a MIP97 – INDEC

Particularmente, resaltan estas relaciones en las dos ramas con vínculos más fuertes que se presentan en el diagrama. Es decir, los que se registran entre *Materias primas plásticas y caucho sintético* y *Productos de plástico*, en donde las discrepancias en términos de informalidad y de salarios son sustanciales, dando cuenta dónde se ubican las grandes empresas y dónde las PyMES. Naturalmente, dicha característica asume una relevancia

aún mayor al observar la magnitud del trabajo empleado en una rama y en otra: *Productos de plástico* es el eslabón donde se concentra más del 70 por ciento de los trabajadores de la cadena.

VI. CONCLUSIONES

Desde su origen, las nociones más difundidas sobre informalidad tendieron a disecionar la economía en dos partes. Una que funciona según dictan los manuales para una economía moderna, y otra, atrasada, plagada de excepciones al “normal funcionamiento del mercado”. En esta última suele hacerse presente la informalidad. Estas interpretaciones aún perduran, y no exclusivamente en los marcos conceptuales emparentados con la tradición neoclásica (todavía hegemónica en la enseñanza superior de nuestra disciplina).

La vertiente neoliberal sostiene que el sector informal se constituye y subsiste a raíz de las excesivas normas impuestas por la burocracia estatal. En estos modelos de sectores escasamente interconectados, las recetas de política impulsan la reducción del aparato burocrático y declaran la transitoriedad del flagelo.

Por otra parte, las estadísticas para la Argentina señalan que, durante los últimos 20 años, la informalidad del trabajo se ha mantenido en niveles que superan la tercera parte de la población económicamente activa. La complejidad del fenómeno y sus consecuencias sociales (Amable y Benach 2000; Antunes 2000) exigen buscar nuevos sentidos.

La perspectiva marxiana permite pensar la problemática de manera integral, vinculada con la lógica de reproducción del capital social global. Los aportes teóricos ligados a la relación de subordinación entre las distintas formas de acumulación de capital, por un lado, y la transferencia de valor que opera a través del sistema de precios —desde los trabajadores empleados en las pequeñas empresas hacia las grandes—, por el otro, son centrales para comprender la informalidad del trabajo. Ya no son las decisiones individuales, ni los sectores estancos, los que priman en el marco teórico, sino las características del funcionamiento del sistema.

El presente trabajo puso especial esfuerzo en buscar una aproximación empírica para esta lectura, para lo cual se recurre a la utilización de la matriz insumo-producto de la Argentina, una fuente de información no tan frecuente en el análisis económico. La matriz insumo-producto posee la ventaja que permite relacionar la estructura de las relaciones interindustriales de producción con información sectorial de trabajadores asa-

lariados —registrados y no registrados—. En cuanto a los vínculos intersectoriales, en particular interesan aquellos que se dan entre actividades de alta intensidad en la compra-venta de mercancías, los cuales constituyen bloques sectoriales. Al interior de ellos existirán actividades reconocidas como principales organizadores, los *sectores clave*, ordenadores del conjunto. En aquellos núcleos tenderán a encontrarse las grandes empresas con poder de comando al interior de los bloques. Este poder impone las condiciones estructurales y el comportamiento económico de las empresas ubicadas en el resto de las ramas de actividad.

A través de la matriz e informes sectoriales se encontró la forma para rastrear las mencionadas transferencias de valor. Para ello se presentaron tres estudios de caso insertos en bloques sectoriales, el Textil, el sub-bloque Automotriz y la cadena de Caucho y Plástico. Se incluyeron en el análisis los datos referidos a la informalidad, los salarios y el EBE por trabajador, para distinguir la morfología de los mercados.

Apoyándose en el análisis crítico de los datos, se identificó en qué sectores predominan las grandes empresas y en cuáles las pequeñas. Mientras que en aquellas actividades o sectores clave donde se ubica la gran empresa, la informalización del trabajo tiende a ser comparativamente baja y los salarios altos, en las ramas subalternas se presenta una situación inversa. Similar relación se advierte al observar las escalas del EBE por trabajador, mostrando la mayor apropiación de beneficios en las primeras en relación a estas últimas. Es decir, en todos los casos, los capitales dominantes, a pesar de tener los costos más altos en términos salariales—mayores salarios promedio ponderado, producto de la baja o inexistente tasa de informalidad—, exhibieron los márgenes de ganancia más altos (mayor EBE por trabajador).

Esto es coherente con la noción que indica que al ubicarse en el sector clave dentro del encadenamiento productivo y desde allí, fijar los precios de las transacciones compra-venta, los capitales dominantes se apropian de mayor excedente al controlar las condiciones de acumulación de los restantes.

Las relaciones comerciales intensas entre sectores hacen que aquellas características diferenciales se integren. Con sus límites, los casos expuestos nos permiten observar una unidad conformada por un conjunto de ramas —y empresas— encadenadas por relaciones específicas, a partir de seguir las transformaciones de un producto —o un conjunto de productos— que actúa como articulador de aquellas relaciones económicas. Las grandes empresas ejercen su poder para fijar precios de las transacciones y condiciones de compra-venta, reflejando su capacidad diferencial de apropiación de exceden-

tes al controlar las condiciones de acumulación de otras. La desigual apropiación de los excedentes no es más que el reflejo de la lógica immanente al sistema. El excedente se dirige desde la parte fragmentada hacia la parte concentrada del capital, dando lugar a un proceso de acumulación diferencial. Así, “las partes componentes se influncian y gradualmente pierden su independencia e identidad individual, por lo que nos encontramos con un todo coherente, un sistema con sus propias características y dinámicas” (Bremán 1976:1.875 [traducción propia]).

Ir de las visiones dualistas hacia la preeminencia de las intersecciones implica no solo reflexionar sobre marcos teóricos acordes para explicar las problemáticas específicas de nuestros países periféricos, sino repensar la evidencia que permita corroborar aquellas explicaciones. El presente trabajo ha pretendido hacer un aporte en este sentido.

REFERENCIAS

Amable, Marcelo y Joan Benach. 2000. “La precariedad laboral, ¿un nuevo problema de salud pública?” *Gac Sanit* 14 (6):418-21.

Antunes, Ricardo. 2000. “El caracol y su concha: ensayo sobre la nueva morfología del trabajo.” *Herramienta* 31. Consultado 7 de junio de 2011 (<http://www.herramienta.com.ar/revista-herramienta-n-31/el-caracol-y-su-concha-ensayo-sobre-la-nueva-morfologia-del-trabajo>)

Barrera, Facundo y Emiliano López. 2010. “El carácter dependiente de la economía argentina. Una revisión de sus múltiples determinaciones.” Pp. 13-34 en *Pensamiento crítico, organización y cambio social. De la crítica de la economía política a la economía política de los trabajadores y las trabajadoras*, editado por M. Félix, M. Delledique, E. López y F. Barrera. Buenos Aires: CECOSO-El Colectivo.

Basualdo, Eduardo. 2006. *Estudios de historia económica argentina: desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Beccaria, Luis, Jorge Carpio y Alvaro Orsatti. 2000. “Argentina: informalidad laboral en el nuevo modelo económico.” En *Informalidad y exclusión social*, editado por J. Carpio, E. Klein e I. Novacovsky. Buenos Aires: SIEMPRO-OIT-Fondo de Cultura Económica.

Bonofoglio, Nicolás y Ana Laura Fernández. 2003. “Sí, señor. Precarización y flexibilización laboral en la década del noventa.” *6to Congreso Nacional de Estudios del Trabajo*, vol. 13. Buenos Aires: ASET.

Bose, Ayit. 1974. *The informal sector in the Calcutta metropolitan economy*. Geneva: International Labour Office.

Breman, Jan. 1976. "A Dualistic Labour System? A Critique of the 'Informal Sector' Concept: I: The Informal Sector." *Economic and Political Weekly* XI (48):1.870-76.

Busso, Mariana. 2010. "Trabajo informal: una categoría en tensión(es)." Pp. 121-34 en *La corrosión del trabajo. Estudios sobre informalidad y precariedad laboral*, editado por M. Busso y P. Pérez. Buenos Aires: Miño y Dávila editores.

Cacciamali, María. 1983. *Setor informal urbano e formas de participação na produção*. São Paulo: Instituto de Pesquisas Econômicas.

Campanario, Paulo y Ernesto Richter. 1974. "Superpoblación capitalista en América Latina." *Estudios Sociales Centroamericanos* 9:41.

Campos, Martín. 2008. "La heterogeneidad del trabajo informal." Pp. 231-54 en *Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina*, editado por MTEySS y Banco Mundial. Buenos Aires: MTEySS-Banco Mundial.

Castillo, Victoria, Sofía Rojo, Sebastián Rotondo y Gabriel Yoguel. 2007. "La trama automotriz, dinámica del empleo y trayectorias laborales desde mediados de los noventa." Pp. 269-329 en *Estructura productiva y empleo. Un enfoque transversal*, editado por H. Palomino y M. Novick. Buenos Aires: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

CEP. 2004. "El sector de las manufacturas de plástico en la Argentina." *Síntesis de la Economía Real* 46:50-74.

-----, 2007. "Las marcas como motor del crecimiento de las exportaciones en el sector indumentaria." *Síntesis de la Economía Real* 56:63-72.

Chudnovsky, Daniel, Fernando Porta y Martina Chidiak. 1996. "La industria petroquímica." En *Los límites de la apertura: liberalización, reestructuración productiva y medio ambiente*, coordinado por D. Chudnovsky. Buenos Aires: Alianza Editorial.

Cortés, Fernando. 2001. "La metamorfosis de los marginales: discusión sobre el sector informal en América Latina." En *Entre polis y mercado: el análisis sociológico de las grandes transformaciones políticas y laborales de América Latina*, editado por V. Brachet. México: El Colegio de México.

Delfini, Marcelo y Sonia Roitter. 2007. "Las relaciones laborales en una trama automotriz Argentina." *Cuadernos de relaciones laborales* 25 (1):195-221.

Galiani, Sebastián y Federico Weinschelbaum. 2007. "Modelling Informality Formally: Households and Firms." *Documentos de Trabajo del CEDLAS* 47:1-46.

Gallart, María. 2005. "Empleo, informalidad y formación. Segmentación de oportunidades laborales y formación." *Revista de Trabajo-Nueva Época* 1 (1):133-9.

-----, 2006. *Análisis de las estrategias de acumulación y de sobrevivencia de los trabajadores ocupados en la rama de textiles y confecciones*. Buenos Aires: OIT.

-----, 2007. "Enfoques actuales sobre el sector informal." Pp. 81-104 en *Estructura productiva y empleo: un enfoque transversal*, editado por M. Novick, H. Palomino y A. Beccaria. Buenos Aires: MTEySS.

Gallart, María y Marta Novick. 1997. *Competitividad, redes productivas y competencias laborales*. Montevideo: Cinterfor-OIT.

Gasparini, Leonardo y Leopoldo Tornarolli. 2007. "Labor informality in Latin America and the Caribbean: patterns and trends from household survey microdata." *Documentos de Trabajo del CEDLAS* 46:1-43.

Gerry, Chris. 1974. *Petty producers and the urban economy: a case study of Dakar*. Geneva: ILO.

-----, 1987. "Developing economies and the informal sector in historical perspective." *The Annals of the American Academy of Political and Social Science* 493 (1):100-19.

INDEC. 2001. *Matriz insumo-producto Argentina 1997*. Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Kritz, Ernesto. 1986. "Análisis del S.I.U. en América Latina." Pp. 43-62 en *El sector informal en Bolivia*, editado por L. Sáinz. La Paz: CEDLA-FLACSO-ILDIS.

Lara Flores, Sara. 1998. *Nuevas experiencias productivas y nuevas formas de organización flexible del trabajo en la agricultura mexicana*. México: Procuraduría Agraria.

LeBrun, Oliver y Chris Gerry. 1975. "Petty producers and capitalism." *Review of African Political Economy* 3:20-32.

- Leontief, Wassily. 1986. *Input-output economics*. New York: Oxford University Press.
- Lewis, W. Arthur. 1954. "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour." *The Manchester School* 22 (2):139-91.
- Libchaber, Mirta y Leticia Pogliaghi. 2008. *La informalidad laboral en confecciones con especial referencia a la comercialización en ferias de la Salada*. Buenos Aires: MTEySS, mimeo.
- Lifschitz, Edgardo. 1992. "Eslabonamientos productivos: enfoque metodológico y presentación de las matrices sectoriales." Pp. 1-108 en *Estudio para el diseño de política públicas*. Buenos Aires: PNUD-BIRF.
- , 2004. *Bloques sectoriales en Argentina. Criterios metodológicos para su aplicación al análisis sectorial*. Texas: Lozano-Long Institute of Latin American Studies.
- MTEySS. 2007. *La informalidad laboral en el Gran Buenos Aires. Una nueva mirada. Resultados del Módulo de Informalidad de la EPH*. Buenos Aires: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social-Banco Mundial-Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
- Murmis, Miguel. 1994. "Incluidos y excluidos en la reestructuración del agro latinoamericano." *Debate Agrario* 18 (101):33.
- Narodowski, Patricio. 2008. "La economía oculta como forma de ajuste en la cadena de valor. El caso de la petroquímica-plásticos." *Estudios del Trabajo* 35:7-35.
- Novick, Marta, Martina Miravalles y Cecilia Senen González. 1997. "Vinculaciones interfirmas y competencias laborales en la Argentina. Los casos de la industria automotriz y las telecomunicaciones." Pp. 237-76 en *Competitividad, redes y competencias laborales*, coordinado por M. Novick y M. Gallart. Montevideo: Cinterfor-OIT.
- OIT. 1991. *El dilema del sector no estructurado: memoria del director general*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- Portes, Alejandro. 1995. *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. México: FLACSO México.
- , 2000. "La economía informal y sus paradojas." En *Informalidad y exclusión social*, editado por J. Carpio, E. Klein, E. e I. Novacovsky. Buenos Aires: SIEMPRO-OIT-Fondo de Cultura Económica.

Portes, Alejandro y Lauren Benton. 1987. "Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación." *Estudios Sociológicos* 5 (13):111-37.

Salvia, Agustín y Silvana Tissera. 2000. "Heterogeneidad y precarización de los hogares asalariados en Argentina durante la década del 90." *Cuadernos del CEPED* 4:83-103.

Schvarzer, Jorge. 1995. "La reestructuración de la industria argentina en el período de ajuste estructural." En *Colloque International de CREDAL: Competitivite et restructurations sectorielles en Amerique Latine. Les defis de la globalisation*, Paris.

Shaikh, Anwar M. y Ahmet Tonak. 1994. *Measuring the Wealth of Nations*. Cambridge: Cambridge University Press.

De Soto, Hernando. 1988. "¿Por qué importa la economía informal?" *Estudios Públicos* 30:23-34.

-----, 1992. *El otro sendero*. Buenos Aires: Sudamericana.

Souza, Paulo. 1981. "Emprego e renda na pequena produção urbana no Brasil." *Estudos econômicos* 11(1):57-82.

Tokman, Víctor. 1982. "Desarrollo desigual y absorción de empleo: América Latina 1950-1980." *Revista de la CEPAL* 17:129-41.

-----, 2000. "El sector informal posreforma económica." Pp. 65-73 en *Informalidad y exclusión social*, editado por J. Carpio, E. Kleine e I. Novacovsky. Buenos Aires: SIEMPRO-OIT-Fondo de Cultura Económica.

Valenzuela, Cristina y Ángel Vito-Scavo. 2009. "La resistencia de la agricultura familiar tradicional en el Chaco, Argentina." *Economía, Sociedad y Territorio* 9 (30):397-433.

Viollaz, Mariana. 2010. *Empleo informal y apertura comercial: evidencia de 20 años de reformas en Argentina*. La Plata: UNLP.