



Grupo Temático N° 3: Calidad del trabajo y del empleo y formas de inserción laboral

Coordinadores: Agustín Salvia y Eduardo Chávez Molina

Hacia una teoría unificada de la precariedad laboral¹

Autor: Juan M. Graña

E – mail: juan.m.grana@gmail.com

Pertenencia institucional: CONICET / CEPED

1. Introducción

Dentro de la literatura especializada en el mercado de trabajo, los problemas relativos a la calidad e ingresos de la población ocupan un lugar importante, en particular cuando se analiza la situación de los países de América Latina. Al abordar los estudios sobre esta temática, el primer problema al que uno se enfrenta es que existe toda una serie de conceptos diferentes que se utilizan para denominar a las personas que poseen empleos de mala calidad o deprimidos ingresos: trabajadores no registrados, informales, en negro, precarios, por mencionar sólo los más conocidos.

Es claro que los distintos trabajos que abordan esta problemática reconocen que estas distintas concepciones se derivan de marcos teóricos diferentes, los cuales proponen explicaciones alternativas respecto al origen, el desarrollo y, por ende, la potencialidad de este tipo de ocupaciones como forma de garantizar un nivel de vida aceptable. Sin embargo, esos marcos teóricos, en general, no son puestos en discusión o se asumen como explicaciones alternativas igualmente válidas.

En lugar de intentar resolver esa pluralidad explicativa, la literatura ha optado por concentrarse y avanzar en las cuestiones metodológicas y empíricas de esta problemática. Así, en el primer caso, el objetivo es determinar aquellos criterios operativos que permitan una mejor aproximación al fenómeno, mientras que en el segundo, encontrar evidencia empírica utilizando estas concepciones

¹ Este trabajo se realizó en el marco de los Proyectos UBACyT 20020130100456BA y 20020120300010BA y el Proyecto PICT-AGENCIA (2012-1923). A su vez, es parte de una indagación más profunda encarada hace unos años en conjunto con Agustín Arakaki, ver Arakaki y Graña (2013).



para desarrollar hipótesis de trabajo o determinar qué relación existe entre las diferentes teorías - más específicamente responder la pregunta sobre si son sustitutas o complementarias-. Por lo cual no sólo existe una multiplicidad de teorías sino también una infinita cantidad de definiciones operativas que se mezclan permitiendo al investigador un amplio menú.

En el presente trabajo nos proponemos abordar la cuestión teórica. Sin embargo, en lugar de intentar una pormenorizada reseña, de la cual ya existen diferentes intentos, nuestro objetivo es desarrollar una visión completa sobre el fenómeno. Evidentemente no inventaremos la pólvora ya que consideramos que los procesos descritos en las teorías son sumamente interesantes y correctos, pero que enfrentan dificultades al no desarrollarse en un marco más general de comprensión del funcionamiento económico del capitalismo. Vale aclarar, en sentido contrario, que no intentaremos construir un rompecabezas de teorías, sino explicar el fenómeno desde ese punto de partida.

Para ello, en primer lugar, presentaremos los puntos de debate más familiares de esta temática. Sólo en esta sección, nos tomaremos el permiso de utilizar el vocabulario con cierta ambigüedad ya que nos interesa presentar discusiones y no zanjarlas. En la segunda sección buscaremos elaborar una explicación que pueda integrar todas las interpretaciones del fenómeno, señalando qué porciones del desarrollo que realizamos se conecta con los fenómenos ya explicados por las demás. Aquí ya la ambigüedad conceptual y de vocabulario no tendrá lugar. Las conclusiones y líneas a futuro las volcaremos en el último apartado.

2. Algunos ejes conceptuales de la discusión y principales falencias

Como dijimos más arriba, la mala calidad y bajas remuneraciones en el mercado laboral tienen una diversidad de enfoques asombrosa². Las explicaciones respecto al origen de tales ocupaciones así como la razón de su peor calidad son diametralmente opuestas: desde un resultado estructural de las economías subdesarrolladas a la decisión racional de los individuos que las ocupan pasando por una política deliberada de las empresas para reducir costos. En el mismo sentido, el destino de esas ocupaciones es igualmente diverso: para algunos es el refugio de los “marginales”, para otros la porción más dinámica de las economías subdesarrolladas, pasando por una característica inherente al capitalismo. Lo sorprendente de todo esto no es la diversidad de explicaciones sino la aceptación

² A su vez, esa diversidad nos impide puntualizar en autores por lo cual presentaremos las ideas en debate. En el listado bibliográfico se presenta una larga lista de trabajos consultados.

o utilización conjunta de estas teorías como si fueran compatibles siendo que las políticas propuestas son muy diferentes³.

En lo que sigue puntualizaremos algunos ejes de debate que son a nuestra opinión relevantes a los fines de desarrollar una teoría unificada de las ocupaciones más desaventajadas de la sociedad. Como señalamos en la Introducción, no intenta ser un barrido completo sino una hoja de ruta de lo que debe ser explicado.

En la ambigüedad de las definiciones la primera discusión refiriere a cuál es el foco de análisis: ¿son los empleados o los sectores los que deberían ser analizados? Existen buenos argumentos en ambos sentidos, pero esta diferencia de criterio suele presentarse inclusive como excusa para no profundizar en la discusión ante ópticas diferentes. Más aún, comúnmente se vincula esa discusión al carácter legal o no de la forma en que se realizan tales actividades. Pero eso no lleva a ninguna respuesta definitiva ya que muchas de las características de esos empleos bajo formas ilegales devienen de ese mismo contexto, más no explica por qué existen.

Otro punto en discusión se vincula a qué proceso lleva a la relevancia mayor de estas ocupaciones en esta parte del mundo *vis a vis* el “mundo desarrollado”. En el mundo “no desarrollado” la informalidad surgiría como estrategia de supervivencia frente al desempleo y la inexistencia de sistemas de seguridad social. Esto es algo por demás evidente, pero este punto de partida sirve para algunas vertientes para vincular la participación en estas ocupaciones con algún tipo de decisión voluntaria o inclusive racional. Sin embargo, claramente la desocupación ante la falta de empleos de calidad y remuneraciones decentes es un lujo que no se pueden permitir grandes porciones de la población de esta parte del mundo, particularmente ante la ausencia de ingresos de otras fuentes.

Pero bien valdría la pena preguntarse por qué existe desempleo en el capitalismo, pregunta que debería servir de antesala a tal discusión. Normalmente se señala que existe en el mundo no desarrollado un “excedente de mano de obra” creado por el acelerado crecimiento poblacional y las migraciones internas. Este es sin dudas, uno de los pocos puntos de acuerdo entre todas las teorías. Como no podía ser de otra manera, por el lado de por qué la demanda de fuerza de trabajo no acompaña ese ritmo, el acuerdo no se sostiene. Algunos señalan que estarían operando algunos mecanismos particulares como la adquisición de maquinaria que se adapta principalmente a la

³ Es más, ni siquiera creemos que compartan un interés “ético” por las personas en esas circunstancias; ya que claramente las propuestas de algunos autores ampliarían la relevancia de estas ocupaciones de mala calidad en las economías subdesarrolladas.



situación de los países desarrollados con vistas a ahorrar mano de obra y reducir costos. Por ello, en nuestra región tales maquinarias llevarían a una escasa demanda laboral frente a una gran oferta y, por ende, no existiría aquí el “pleno empleo”. Otros que existen “barreras a la entrada” para crear empleos de calidad, otros ni siquiera atinan a explicar.

Otra de las discusiones al respecto, se vincula con el carácter posiblemente pre-capitalista de los emprendimientos que generan esas ocupaciones ya que parecieran no estar buscando maximizar sus ganancias como las empresas capitalistas. Difícil pensar que tan amplias porciones de la población mundial, en este momento de la historia, se encuentren reproduciéndose bajo formas no capitalistas cuando las actividades que realizan implica la compra-venta de mercancías para adquirir las demás que necesitan. A su vez, esto es inviable como explicación para la existencia de este tipo de empleos en el mundo desarrollado. Podría ser que desde el exterior un mercado popular en el conurbano bonaerense parezca algo medieval, sin embargo difícilmente el trabajador inmigrante ilegal en el rubro textil en la ciudad de Nueva York tenga cabida en esa definición.

Vinculado al anterior, pero de un carácter diferente, es el debate relacionado al carácter dicotómico o gradual del espacio que analizamos. Los que sostienen esta última visión acusan a los primeros de no reconocer la heterogeneidad propia de esas situaciones ocupacionales mientras que en sentido contrario la respuesta los acusa de utilizar esa heterogeneidad como excusa para no definir de manera precisa el fenómeno. Aunque es una discusión sumamente relevante, y la retomaremos, en algunos casos podría sostenerse que la “dicotomía” es más un recurso pedagógico que una sentencia conceptual de manera de graficar la situación cuando existen diferencias tan importantes.

Sin embargo, comúnmente se utiliza la “dicotomía” de este sector como forma de independencia o autonomía entre ambos segmentos. El segundo caso ya no es tan sencillo aceptarlo, incluso bajo el argumento “pedagógico” ya que entran en juego varios aspectos. Estos emprendimientos, si el enfoque fuera este, compran insumos, maquinarias o venden productos posiblemente vinculados a otras empresas que no necesariamente comparten sus características. A su vez, por debajo de la independencia formal entre empresas puede existir el caso que es una subcontratista creada directamente por otra empresa. Más aún, los menores precios que demandan generan presiones de diferente tipo sobre el resto del mercado laboral por lo cual inclusive indirectamente es difícil pensar en la autonomía. Finalmente, sería difícil pensar en autonomía en el marco de aquellos que encuentran el origen de tales empleos en su carácter “pre-capitalista”.



Dada la difícil argumentación de la “autonomía”, se abre el debate sobre cómo es la relación entre ambos segmentos, el cuál es comúnmente calificado de negativo. Y en este paso del desarrollo ingresan un montón de otros conceptos –provenientes de otros tantos esquemas teóricos y niveles de abstracción- como sector oligopólico, monopolista, competitivo, etc. A pesar de todas esas explicaciones teóricas, no falta alguno que encuentre algo positivo en esa vinculación.

Ahora bien, también se encuentra en discusión el sentido de la causalidad entre las formas en las que compete este sector y sus condiciones de ocupación: ¿es que el sector informal tiene esas peores condiciones porque no puede afrontar mayores costos? O ¿es que los trabajadores son “marginales” y de menor calificación y por ende tienen peores empleos? Y esta característica, “informalidad equivalente a peores empleos”, es una de las pocas que la literatura señala como compartidas entre el mundo desarrollado y no desarrollado, particularmente en términos de ingresos, flexibilidad en la contratación y rotación laboral.

Como vemos, existen muchas diferencias entre los enfoques pero para complicar las cuestiones las convergencias se encuentran mezcladas e intercaladas. Por ello, es necesario desarrollar una teoría general de estos procesos y para ello debemos partir de la comprensión del capitalismo como modo de producción y su evolución histórica. Sólo con esto claro, lo que nos demandará este y otros tantos trabajos, podemos luego ingresar en la discusión metodológica sobre cómo estimarlo empíricamente y cuáles son sus perspectivas futuras.

3. Hacia un desarrollo completo de la precariedad en la inserción ocupacional

Dada la relevancia de estas temáticas para el desarrollo económico de nuestras sociedades no podemos permitirnos caer en el eclecticismo y aceptar un “vale todo”. Más cuando las propuestas de superación de esta problemática -que trae aparejadas tantas penurias- son tan diversas como liberalizar los mercados o industrializar la economía. Entonces, ¿es posible vincular estos aportes y de manera orgánica lograr una explicación única y coherente sobre el fenómeno? Nuestra respuesta es que sí, y que con ese objetivo en mente empezamos a trabajar.

Antes de comenzar con el desarrollo teórico sobre por qué existen, sus características y sus perspectivas, debemos dejar perfectamente claro a qué nos referimos.

3.1. Sobre quiénes hablaremos

Claramente el objeto de nuestra preocupación es cómo mejoramos las condiciones de vida de la población. En ello, y en el marco del capitalismo, no queda otra que considera la forma en la que obtienen ingresos, es decir su inserción laboral. De esta manera intentaremos explicar la razón por la cual una porción de los ocupados –se encuentren en la categoría ocupacional que se encuentren– enfrentan unas condiciones laborales en sentido amplio (remuneración, jornada, calidad, estabilidad, seguridad e higiene, etc.) que les impiden reproducirse en condiciones normales⁴.

En este sentido, llamaremos asalariados precarios a aquellos ocupados que, bajo relación de dependencia, no obtengan esas condiciones en su empleo y ocupados informales a los que bajo las demás categorías ocupacionales se encuentren en idéntica situación.

Sólo con esta definición ya establecemos el mundo en el que trabajaremos, a diferencia de otras vertientes, la nuestra no es una visión “legalista” –esto es si cumple o no las normas establecidas– sino una vinculada a las condiciones de reproducción de los trabajadores y sus familias. Aún si fuera legal la forma de contratación, en caso de negarle o restringirle sus condiciones de reproducción, esa ocupación sería parte de nuestra población objetivo.

Más aún, a diferencia de gran parte de la literatura nuestra posición no es relativa (“las ocupaciones precarias o informales se encuentran en peores condiciones que los protegidos o formales”) sino absoluta (el conjunto de los trabajadores precarios o informales no tienen condiciones laborales para reproducirse en términos normales). Evidentemente esto se expresará en una desventaja relativa pero pone en discusión algo adicional, comúnmente ausente en la literatura, esto es la determinación general del capitalismo respecto a tal situación de “reproducción en condiciones normales”⁵. Cuando se entiende la desventaja de una forma exclusivamente relativa, la literatura en sus diferentes expresiones no puede más que analizarlo en términos nacionales (cuál es el nivel de ingreso de los informales en relación a los formales en tal o cual país), en cambio en términos teóricos una determinación absoluta abriría la puerta a analizarlo en términos generales, en relación a la población ocupada mundial.

⁴ Más adelante, definiremos en particular a qué nos referimos por ahora alcanza con esa idea vaga. Ver Apartado 3.2.

⁵ El capitalismo es una forma de organización social de contenido mundial que se expresa bajo formas nacionales, ver Iñigo Carrera, 2004.



Desde esta óptica no podremos caer en problemas que surjan de cambios en la legislación (el proceso de flexibilización laboral implicó que los límites entre lo formal e informal para la visión legalista se desplace), ni a diferencias nacionales en esas causas⁶.

Ahora bien, aunque nuestra preocupación son esos trabajadores, necesariamente la causa de su situación laboral es resultado de las condiciones en las que opera el capitalismo y en las que compiten las empresas que los emplean o que ellos mismos generan, dependiendo del caso. Es decir, aunque evidentemente en toda inserción laboral diferente a la esclavitud está mediada por una decisión individual no consideramos que allí se encuentre la razón de su situación; sino que ella opera en el marco de una estructura productiva y de competencia capitalista. Por ello, deberemos dar un par de pasos hacia lo más abstracto para discutir en torno a ellas.

3.2. La determinación más general sobre la que operamos

Comencemos por lo primero: la determinación del valor de la fuerza de trabajo como determinación orgánica de las necesidades de consumo de los trabajadores para reproducirse en condiciones normales.

Su valor, como el de cualquier otra mercancía, está determinado por la cantidad de trabajo humano abstracto socialmente necesario para su producción que, en este caso, es el valor encerrado en los medios de vida requeridos para la reproducción del obrero y su familia. Aunque es conocido, no está de más remarcar que esta noción no está vinculada al “salario de subsistencia”, entendido como el equivalente para que el obrero pueda mantenerse físicamente, sino que implica todos los valores de uso que requiere el trabajador para reproducir su fuerza de trabajo: desde lo más intuitivo como alimento, vestimenta y vivienda hasta sus costos de formación y esparcimiento, etc. Asimismo, también debe reconocer el ingreso necesario para sustentar su vida una vez que su fuerza de trabajo se agote: la jubilación. Como tal conjunto de valores de uso puede asumir múltiples formas para cumplir el mismo objetivo, su determinación reconoce un carácter histórico, cultural y climático.

Así, por ejemplo, una fuerza de trabajo más compleja que implica más extensos y complejos procesos de formación será más costosa de reproducir.

⁶ Claro que todo esto genera muchísimas dificultades empíricas y de captación pero ese no es nuestro objetivo. Por ejemplo, podría darse el caso de que la totalidad de los ocupados de un país no desarrollado pueda ser catalogado de informal o precario en virtud de los niveles de ingresos que percibe, más allá de las diferencias internas en su situación.



Ahora bien, la contracara de esa determinación es la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor; la situación en la que estarían involucrados el conjunto de los trabajadores precarios e informales. Aunque dejamos para el próximo apartado el proceso que la pone en movimiento, esta implica sencillamente comprarla por un salario que no alcanza para adquirir esos valores de uso necesarios. Como esa situación reconoce grados (desde el salario que no alcanza apenas para adquirir todos los valores de uso necesarios hasta el que priva de los alimentos básicos para reproducir la indispensable capacidad física) también el mundo de los trabajadores sometidos a ella se presenta como un todo heterogéneo.

En ese sentido, todas las condiciones que hacen al valor de la fuerza de trabajo pueden ser modificadas. Desde la extensión de la jornada sin aumento del salario o pago de horas extra a un incremento de la intensidad, velocidad, etc. En este sentido, la compra de ella por debajo del valor también puede lograrse a través de lo que normalmente conocemos como precarización laboral, o sea, el no pago de aportes y contribuciones siendo el carácter legal o no de esa maniobra, a estos términos, irrelevante. En el mismo sentido, entran en juego las inversiones que el empresario debe realizar para asegurar que la jornada laboral se realice en condiciones de seguridad e higiene normales⁷.

En síntesis, los asalariados precarios obtienen remuneraciones y/o trabajan en condiciones que no responden al valor de la fuerza de trabajo. Sean estos asalariados del mundo desarrollado o del no desarrollado. Claro que las distancias respecto a tal nivel son de una magnitud muy diferente lo que redundará en situaciones sociales también diferentes.

¿Cómo se vincula esta situación de los asalariados con las demás categorías ocupacionales? La determinación general de la ocupación, dada la forma de valorización del capital, es la de asalariado. En este sentido, la situación de los cuentapropistas y patrones en similares circunstancias está determinada por aquella en la que se encuentran los asalariados. En otras palabras, la existencia de condiciones precarias en el mundo asalariado, o mejor dicho la inexistencia de alternativas protegidas, implica la difusión de ellas entre las diferentes categorías.

⁷ Por último, inclusive esta fuente de compensación puede surgir sin estar vinculada directamente al salario del trabajador. Puede que lo que el empresario se “ahorra” al evadir impuestos de carácter general también resienta la capacidad de reproducción de la fuerza de trabajo. Esto se debe a que, de manera corriente, el Estado utiliza los impuestos para financiar la provisión de valores de uso a la población general de manera más económica, en función de la escala en la que lo realiza. Si no lo hiciera, esos valores de uso, que forman parte del valor de reproducción de la fuerza de trabajo, deberían estar incluidos en el salario. Pero en esta situación no los abonaría en el salario ni bajo los



Normalmente, la literatura señala que una porción de los asalariados protegidos se informaliza voluntariamente para mejorar su ingresos. Ahora bien esa comparación, al realizarse a escala nacional, es errónea ya que difícilmente el cuentapropista de un país no desarrollado pueda llegar a estar mejor remunerado que un asalariado protegido de un país desarrollado de similar calificación. En el caso del patrón su origen es similar pero al emplear asalariados en aún más míseras condiciones, se muestran obteniendo un ingreso adicional.

3.3. De dónde surge ese universo⁸

Comencemos por lo obvio, que por ser tal no deja de pasarse por alto en algunos análisis del mercado laboral, a las empresas la necesidad de sobrevivir a la competencia les genera un incentivo permanente a la reducción de los costos salariales que enfrenta. Sin embargo, lo central es poder distinguir entre la permanente voluntad de precarizar y la capacidad de los empresarios de imponerse⁹. Y allí entra un conjunto de determinaciones que desarrollaremos por separado –a fines pedagógicos- pero que evidentemente se presentan en conjunto.

3.3.1. La producción en exceso de la fuerza de trabajo

El punto de partida es la necesidad de los trabajadores de vender su fuerza de trabajo para reproducirse. Necesidad que enfrentará mayores grados de libertad –o posibilidad de disfrutar la desocupación- a medida que existan alternativas para conseguir ingresos, como ser la seguridad social, la riqueza familiar o ahorros, etc.

En primer lugar, encontramos al proceso de producción de plusvalía relativa –forma más potente de la acumulación de capital dado que no enfrenta límite social ni natural alguno- que conlleva a la generación de una superpoblación relativa respecto a las necesidades del capital. Por lo cual la situación más general –o estructural- respecto a la venta de la fuerza de trabajo es uno de exceso

impuestos, restringiendo el nivel de esa reproducción. Sin embargo, claramente esta situación no sería detectable en los estudios del mundo laboral, sino de otra índole.

⁸ En lo que sigue realizaremos el desarrollo para los asalariados y luego ampliaremos para las demás categorías ocupacionales siguiendo el mismo hilo argumental que en la sección anterior.

⁹ A esos dos factores, debemos agregarles un factor netamente coyuntural vinculado a dónde se encuentra el ciclo de la acumulación de capital. En términos simples, auge o depresión.

permanente de la oferta por sobre la demanda¹⁰. Opuestas a tal producción en exceso de la fuerza de trabajo se encuentran las organizaciones de la clase trabajadora que al unificar a los trabajadores intentan enfrentar a la clase capitalista como un vendedor monopólico de cada tipo de ella. Como todo monopolio logra arrancar mejores condiciones que las que existirían en el mercado normalmente pero enfrenta como límite superior de esa estrategia al valor de la fuerza de trabajo, nivel a partir del cual se acelera la introducción de maquinaria e innovaciones ahorradoras de mano de obra al proceso de producción. Nuevamente su capacidad de negociación se encuentra también vinculada al estado de la acumulación de capital, potenciándose o debilitándose con la demanda laboral.

En conjunto, aquella voluntad permanente de precarizar se encuentra en situación de posibilidad relativamente permanente aunque cíclica. Como vemos, hasta aquí, el exceso de fuerza de trabajo respecto a su demanda debería generar estos puestos de trabajo de mala calidad en todos los países.

Un proceso que tiene a debilitar esta tendencia al exceso de fuerza de trabajo, tiene que ver con la conocida “transición demográfica” que reduce los ritmos de natalidad, y posteriormente de crecimiento poblacional¹¹. Como tal, este factor podría explicar las diferencias de “presión demográfica” entre países. Sin embargo, este proceso sólo evita que la producción en exceso de fuerza de trabajo se vincule a la reproducción biológica, más el proceso de generación de población sobrante continúa vigente a través del simple reemplazo de trabajadores por maquinarias, sin importar su oferta.

Con todo vemos que hay dos factores estructurales del capitalismo hacia la generación de este tipo de ocupaciones: la voluntad de precarizar y la producción en exceso de fuerza de trabajo. Frente a ella se opone la “lucha de clases” como forma de garantizar la reproducción en tiempo y forma de los trabajadores.

Ahora bien, efectivamente debe haber algo en la forma de acumulación en los países “no desarrollados” que explique la concentración relativa de estos puestos en esos países.

¹⁰ Excedente que evidentemente evoluciona en su magnitud con el ciclo de acumulación, volviéndose más grande en las crisis y más pequeño en el auge pero sin nunca dejar de existir.

¹¹ Ahora bien, esta “transición” también es resultado del desarrollo del capitalismo a través de las mejoras en la salud y en la postergación de la edad reproductiva en función de las demandas laborales y de calificación.



3.3.2. El rezago productivo y la compensación salarial

Como señalamos, la forma más potente de acumulación de capital es la producción de plusvalía relativa. Los diferentes mecanismos para ello requieren, en general, de un incremento de la escala de producción. Sea por medio de la cooperación de asalariados, una mayor división del trabajo, la introducción de maquinaria o utilizando de manera más eficiente los medios de producción e insumos; para todos ellos se requiere el crecimiento del capital adelantado por cada empresa individual. Entonces, como la competencia fuerza a todas las empresas por ese camino, podemos decir que el capitalismo tiene una tendencia general a la concentración de la producción como forma de producir plusvalía relativa.

Como desarrollamos en otro lado¹², y no vale la pena reproducir aquí, este proceso implica que las empresas se diferencien entre las que mantienen su liderazgo y las que se rezagan. Éstas últimas apropiarán una tasa de ganancia menor –en función de sus mayores costos- lo que eventualmente las empujará a la quiebra.

Ahora bien, si en un país encontramos que la mayoría de los capitales que operan se encuentran en tal situación –en términos sencillos, si no son “competitivas”- surge como resultado de ese proceso económico la posibilidad de comprar de manera general la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Esto es así ya que los puestos de trabajo sólo pueden crearse –de manera general- a condición de que se paguen por debajo del valor, condenando a la fuerza de trabajo de ese país a condiciones de empleo que no reproduzcan sus atributos productivos. Esa clase obrera nacional queda condenada a la dicotomía entre desocupación y empleos en tales condiciones debiendo, si tiene suerte, elegir la segunda opción.

En este caso, la determinación de la “competitividad” de los capitales “rezagados” respecto a los “normales” impone a la clase obrera a venderse por debajo del valor. La magnitud de esa brecha estará dada por la distancia del capital que lo emplea a las condiciones normales. Allí aparece, como resultado de una determinación “dicotómica”, el degradé y la heterogeneidad de situaciones en las ocupaciones precarios o informales. A esto se suma que los capitales normales medios que pudieran existir en el país en cuestión (aquellos que efectivamente pueden pagar el valor íntegro de la fuerza de trabajo) pueden decidir resignar parte de esa ganancia extraordinaria para conseguir los mejores

¹² Ver Graña (2013).

trabajadores, contratar trabajadores sobrecalificados o simplemente garantizarse la inexistencia de organizaciones o conflictos sindicales, por citar sólo algunos ejemplos.

Aquí, entonces, encontramos un primer factor que explicaría por qué los países no desarrollados poseen porciones mayores de sus mercados laborales en malas condiciones. La imposibilidad de la amplia mayoría de las empresas que operan allí de competir a escala mundial, y el aprovechamiento de esas condiciones por parte de empresas que si podrían, explican la cuestión.

3.3.3. Diferencias sectoriales de la precariedad

Más allá de una concentración relativa de ocupaciones precarias en los países “no desarrollados”, también existe una relevancia mayor de ciertas actividades en estas ocupaciones (textiles, comercio, servicios personales, etc.). Para dar cuenta de ello, volvamos a lo anterior. Si las condiciones precarias se vinculaban a la existencia de empresas rezagadas, si existiera una determinación general en la competencia que forzara a estos capitales a ubicarse en ciertas ramas la cuestión estaría resuelta.

Como sabemos, las ramas de actividad poseen características estructurales vinculadas a: 1) el efecto de las economías de escala y alcance, 2) la “progresividad” técnica que muestren, 3) la dinámica del mercado que abastecen¹³. En este sentido, las empresas rezagadas -dado su menor volumen de capitales y tecnología retrasada- se ubicaran casi exclusivamente en aquellas ramas donde su desventaja por ser empresas más pequeñas no sea tan relevante, donde las inversiones en tecnología sean reducidas y esporádicas, y donde el mercado sea más o menos estable de manera de no tentar a empresas grandes a incorporarse.

Ahora bien, el hecho de que no ingresen capitales normales no implica que no haya competencia en esa rama. En contrario, dado que es una rama particularmente accesible para empresas rezagadas la competencia se exagera y empuja los precios a un nivel sólo compatible con pequeñas ganancias. Lo cual garantiza que tales empresas rezagadas se mantengan en esa condición, y empleen en condiciones precarias.

¹³ A esto se suma el tipo de fuerza de trabajo que emplean, pero eso lo tratamos más adelante.



Esto es, comúnmente, se vincula la existencia de empresas rezagadas con la especialización sectorial de las economías “no desarrolladas” y ambas, en conjunto, posibilitan a escala nacional la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor.

3.3.4. Las fracciones de la clase trabajadora y sus capacidades diferenciales

Debemos ahora incorporar otro factor al análisis: la diferenciación entre trabajadores en función de sus atributos productivos. Pero primero que todo, la existencia de diferentes tipos de fuerza de trabajo complejiza la identificación. Ya nos enfrentamos a la existencia de un degradé, inclusive tomando una única fuerza de trabajo, en relación a las diferentes distancias entre ese valor y el salario. Ahora, como existen diferentes valores, la venta por debajo del valor refiere a más situaciones diferentes. En términos generales, la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor implica necesariamente la degradación de las condiciones de vida de los trabajadores. Sin embargo, ahora, no necesariamente implica una situación de pobreza –vinculada a la imposibilidad de acceder a los alimentos necesarios- sino que también podría expresarse como la no reproducción en el tiempo de esas capacidades, generando problemas en la oferta de esas calificaciones.

Por todo esto, evidentemente la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor no involucra necesariamente a todos los trabajadores de un país, ni siquiera en aquellos donde no existen capitales medios. Comencemos por la regulación del salario al valor. Este proceso de regulación se realiza –como vimos- a través de dos procesos contrapuestos: la generación de una población sobrante con determinados atributos productivos y la capacidad organizativa de los trabajadores. Evidentemente, las diferencias entre tipos de trabajadores con su mayor (o menor) competencia por parte del ejército industrial y su mayor (o menor) capacidad organizativa indican sobre qué porciones de la clase se volcará en mayor (o menor) medida ese rol.

Además, esa diferenciación interna de los trabajadores abre la posibilidad de que algunas porciones de la clase obrera particularmente afectadas y otras relativamente menos. En primer lugar, nos encontramos con aquéllos trabajadores que se encargan de la representación del capital. Al ser la personificación del capital al interior de una empresa sus condiciones de empleo deben distinguirse de las de los trabajadores que controla. En este caso, dado que personifica a un capital que recurre a salarios reducidos para mantenerse en producción, sus condiciones pueden deteriorarse pero la máxima compensación que pueden extraer de ellos está limitada por el nivel en el cual se

homogeneizarían sus condiciones de empleo con las de sus controlados. Un caso particular de esto, es que comúnmente en las empresas más comprometidas en el rezago la gestión del capital continúe vinculada a la propiedad –posiblemente familiar- del mismo por lo cual tales compensaciones se presentan como un esfuerzo adicional para “hacer funcionar la empresa”¹⁴.

En segundo lugar, observemos a los trabajadores más complejos que podría haber. En términos generales, estos segmentos de trabajadores formados no sólo enfrentan una menor competencia en el mercado laboral sino que además tienen la posibilidad –en función de su formación relativamente más universal- de trasladarse a otros espacios nacionales donde este descuento no se produzca. Por ambas razones, el volumen de compensaciones a obtener de estos trabajadores también es reducido. A su vez, en virtud de la necesidad de su formación extensa si sufrieran un descuento tenderían a desaparecer los incentivos que, a nivel individual, le aparecen al trabajador que encara esa formación, limitando por ende la provisión de ese tipo particular de fuerza de trabajo y contrapesando de manera específica la tendencia al deterioro de sus condiciones de empleo.

De esta manera, sólo queda la porción más simple de la fuerza de trabajo nacional para cargar sobre su reproducción, de manera general, ese menor salario. No está de más remarcar que este estrato ya era el más castigado por la competencia del ejército industrial a lo largo del ciclo económico, por lo cual su situación es sumamente comprometida.

Como vimos, esa venta por debajo del valor tenía principalmente existencia en las empresas rezagadas pero ello no implica que empleen únicamente a los trabajadores menos calificados; sino que depende de la participación misma en ese sector. Es decir, existe una verdadera segmentación entre la porción formal e informal del mercado laboral, un trabajador similar cobra sueldos diferentes dependiendo del sector del que participa. Esto no implica que los pequeños capitales contraten fuerzas de trabajo de menor valor, es decir, de menor calificación lo cual podría suceder dado su menor tecnología, por ejemplo; sino que particularmente reducen sus costos mediante la evasión de sus responsabilidades frente a la seguridad social, eludiendo las condiciones de medio ambientales de trabajo y/o directamente abonando menores salarios directos. De allí la necesidad de reconocer a la segmentación laboral como una forma de existencia de la venta de la fuerza de

¹⁴ En un contexto de amplio rezago productivo, la valorización específica de estas empresas reducen la “ganancia” a un monto similar al salario que recibiría el dueño del capital si se convirtiera en asalariado.



trabajo por debajo de su valor, que opera para los diferentes niveles de calificación de maneras diferenciales^{15,16}

En términos pedagógicos podríamos decir que estas determinaciones generan dos tipos relativamente puros y polares de relación laboral: las empresas medias con empleos de calidad para los trabajadores de alta calificación y, en el otro extremo las empresas pequeñas con empleos de mala calidad para los trabajadores de baja calificación. En el medio, claro, existen múltiples combinaciones pero los trabajadores de mayor calificación –que poseen un valor de su fuerza de trabajo mayor- tendrán mejores condiciones de empleo y brechas precario/protegido o formal/informal más pequeñas –dados los más débiles incentivos a la precariedad-.

3.3.5. Las determinaciones históricas de estos procesos

A este rico y heterogéneo panorama debemos agregar ahora la evolución histórica debido a que las condiciones de competencia no son estáticas sino que se modifican a lo largo de las etapas del capitalismo.

Hasta la década del setenta, en función de las posibilidades tecnológicas, los procesos de acumulación se presentaban como relativamente autónomos. Esto se vincula a que los procesos de acumulación de capital se gestionaban a escala nacional dadas las dificultades y costos de producir a escala industrial a través de procesos deslocalizados. En este marco, la producción se localizaba geográficamente junto con el consumo. Así, los procesos de crecimiento estaban estrechamente vinculados al mercado laboral nacional sobre el cual operaba casi exclusivamente la heterogeneidad

¹⁵ La otra posibilidad, esto es que el conjunto de trabajadores de los capitales medios venda su fuerza de trabajo constantemente por encima y los pequeños a su valor, no encuentra sustento teórico. Particularmente porque debería explicarse cómo sobrevive tal capital medio al perder constantemente parte de su ganancia media a costa de sus trabajadores. A su vez, recordemos que el sindicalismo sólo tiene la potencia para llevar los salarios a su valor y más allá de ese nivel se dispara el mecanismo de sustitución por maquinaria justamente en las empresas que son capaces de encarar tal proceso. Luego, se produciría la creación del ejército industrial de reserva y la baja del salario hacia su valor.

¹⁶ En este proceso de diferenciación de las condiciones de reproducción de los trabajadores, como necesidad de compensar el rezago productivo, toda diferencia individual puede ser utilizada para “justificar” la diferencia salarial entre trabajadores similares. De este modo, entran en escena los factores “no económicos”, como la discriminación de género, racial, etc. que suele estar asociada a las personas que sufren ese menor salario. Sin embargo, en este contexto esos factores “no económicos” simplemente determinan que porción de la clase trabajadora queda condenada a tales empleos de baja remuneración y calidad, no la existencia misma de tales puestos. Evidentemente, estas cuestiones también son causantes de segmentación laboral inclusive sin ser expresión de la necesidad de compensación. En estos casos es simplemente uno de tantos excesos del capitalismo que el Estado como garante general de la acumulación de capital puede ir resolviendo.



interna de las empresas. De allí heredamos gran parte de los “marco teóricos” que interpretan las diferencias entre ambos colectivos a escala nacional.

Ahora bien, en la transformación del proceso de acumulación a nivel mundial de los años setenta – vinculado a las telecomunicaciones- las empresas pudieron localizar sus procesos productivos donde fuera más económico, lo cual puso en competencia directa a los trabajadores de los diferentes países. A partir de ese momento, los trabajadores en países de mayores salarios empezaron a sufrir una caída de sus condiciones laborales en función de la deslocalización a países de mano de obra más barata. A partir de ese momento, ambos efectos –la heterogeneidad interna y la brecha internacional- amplificaron sus efectos y hundieron los promedios salariales y magnificaron las desigualdades.

Esto es, el proceso desatado a partir de la década del setenta hace aparecer claramente una nueva determinación en el esquema presentado en el apartado anterior. La posición relativa de los trabajadores de cada “tipo” en cada país queda determinada en función de las brechas de productividad entre las características productivas promedio del conjunto de empresas de ese país y las que operan en el mercado mundial. Entonces si las pequeñas deben compensar frente a las grandes en todas partes del mundo, en nuestra región el conjunto de empresas deben compensar en virtud de la brecha que las separa de las empresas líderes a nivel mundial. En ese sentido, para sobrevivir en la competencia las que operan en nuestros países sólo pueden generar empleo en peores condiciones y pagando menores salarios. Sobre esos niveles promediales ya deprimidos opera luego la heterogeneidad interna ya marcada. De aquí surge que, aunque alrededor del mundo existe precariedad, los resultados sociales de tal proceso no implican en otras latitudes –como en nuestra región- pobreza y marginalidad.

Con este marco general podríamos construir algo así como un esquema jerárquico de las empresas donde en su cúspide operan las líderes a nivel mundial, luego las grandes que operan en los países “no desarrollados” y las PyMEs en países “desarrollados”, y por último las PyMEs que operan en países “no desarrollados”.



4. Conclusiones

Claramente, la baja calidad y remuneraciones de una parte relevante de las ocupaciones en Latinoamérica es una causa de preocupación, toda vez que no parece disminuir incluso en los ciclos positivos de nuestras economías.

En este marco es fácil entender la relevancia que tiene esta temática en las ciencias sociales y particularmente en el pensamiento latinoamericano. Sin embargo, sorprende en el mismo sentido la ausencia de un marco conceptual unificado para analizar estas problemáticas con vistas a su solución.

En este sentido bien vale la pregunta sobre cómo entender ambigüedad de los términos utilizados, si tanta importancia se le da la cuestión. En este sentido, nos parece interesante la idea de Peattie (1987): a todos les sirve la ambigüedad de manera de poder hablar del fenómeno sin quedar atrapados en discusiones teóricas. El problema es que la facilidad para discutir el tema se convierte, ante tantas posibilidades, en liviandad de las propuestas.

Como intentamos mostrar en este recorrido sumamente parcial y resumido, son los diferentes niveles de análisis que hay que recorrer para caracterizar el fenómeno de manera completa. Primero debemos reconocer el funcionamiento más general del capitalismo como fundamento y no las decisiones individuales de los trabajadores. Allí los procesos de producción de plusvalía relativa y la conformación de una población sobrante son el punto de partida.

Luego, como el proceso de competencia –forma de realización de aquellos- determina empresas de diferente capacidad. Y, dado que ellas no se distribuyen homogéneamente, cómo ese proceso determina a ciertos países y sus mercados laborales con ciertas características. Aquí, los rasgos individuales de los diferentes tipos de fuerza de trabajo se ponen en movimiento como líneas por las cuales fluye la fragmentación.

Posteriormente, debe analizarse el contexto internacional o, en otras palabras, las formas que toma en esta etapa del capital aquella competencia. Aquí, claramente, la incorporación de países de muy bajos salarios en los eslabones más simples de la producción ha tenido un impacto sumamente diferencial entre trabajadores, sectores y países.

Finalmente, como la determinación del movimiento es indiscutiblemente el colectivo asalariado –fuente de la producción de plusvalía y expresión ineludible del capitalismo- vemos cómo ese conjunto de determinaciones genera un conjunto de puestos de trabajo en relación de dependencia

quedando el resto de las “categorías ocupacionales” liberadas a “autoemplearse” bajo parámetros completamente definidos por aquellos.

Como conclusión no queda otra opción que reconocer que resta tanto trabajo para mejorar las condiciones de vida de los trabajadores objeto de esta indagación como para completar el propio desarrollo teórico.

5. Referencias bibliográficas

Acemoglu, D. (2002). Technical change, inequality, and the labor market. *Journal of Economic Literature*. Vol. XL, 7-72.

Arakaki, A. (2012), “Un análisis sobre las diferencias salariales en perspectiva histórica”. En *Mercado de trabajo, distribución del ingreso y pobreza en la Argentina de la post-Convertibilidad. Balances y perspectivas*. Seminario. CEPED – IIE – UBA y CEyDS – IIGG – UBA.

Arakaki, A. y J. M. Graña (2013): “Múltiples explicaciones, un mismo fenómeno. Hacia una teoría completa de la precariedad laboral”, para las VII Jornadas de Jóvenes Investigadores, Instituto de Investigaciones Gino Germani, 6, 7 y 8 de noviembre.

Becker, G. (1962). Investment in human capital: a theoretical analysis. *The journal of political economy*. Vol. 70, N° 5, Parte 2. 9-49.

Bogani, E. (2005) “De marginales y desocupados. Apuntes para una nueva discusión sobre las poblaciones ‘excedentarias’ a partir de los conceptos de masa marginal y empleabilidad”, *Revista Nueva Sociedad*, N° 197.

Bromley, R. (1978) “Organization, regulation and exploitation in the so-called ‘urban informal sector’: the street traders of Cali, Colombia”, *World development*, Vol. 6, N° 9/10, pp. 1161-1171.

Candia, J. (2003) “Sector informal ¿treinta años de una debate bizantino?”, *Revista Nueva Sociedad*, N° 186.

Cartaya, V. (1987) “El confuso mundo del sector informal”, *Revista Nueva Sociedad*, N° 90.

Chen, M. (2007) “Rethinking the informal economy: linkages with the formal economy and the formal regulatory environment”, *DESA Working Paper*, N° 46.



Cortés, F. (2002) “La metamorfosis de los marginales: la polémica sobre el sector informal en América Latina”, en V. Brachet-Márquez (coord.): *Entre polis y mercado: el análisis sociológico de las grandes transformaciones políticas y laborales en América Latina*, El Colegio de México, México.

De Soto, H. (1987) *El otro sendero. La revolución informal*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.

Doeringer P. y M. Piore (1971) *Internal labor markets and manpower análisis*. Lexington: Heath Lexington Books.

Espro, M. y D. Zorattini (2012, agosto 23-25). “La miseria de las PYMES. Pobreza y desarrollo en la Argentina reciente”. En *V Jornadas de Economía Crítica*.

Fröbel, F., J. Heinrichs y O. Kreye (1980): *La nueva división internacional del trabajo. Paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*, Siglo XXI Editores, Madrid.

Gerry, C. (1978) “Petty production and capitalist production in Dakar: the crisis of the self-employed”, *World development*, Vol. 6, Nº 9/10, pp. 1147-1160.

Gërkhani, K. (2004) “The informal sector in developed and less developed countries: A literature survey”, *Public Choice*, Nº 120, pp. 267-300.

González, M. (2003) “Transformaciones de hecho y de derecho en las relaciones laborales en los 90” en Lindenboim J. y C. Danani (2005) *Entre el trabajo y la política: Las reformas de las políticas sociales argentinas en perspectiva comparada*, Editorial Biblos, Buenos Aires.

Gordon, D., Edwards, R. y Reich, M. ([1982] 1986) *Trabajo segmentado, trabajadores divididos. La transformación histórica del trabajo en Estados Unidos*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Graña, J. M. (2013) *Las condiciones productivas de las empresas como causa de la evolución de las condiciones de empleo. La industria manufacturera en Argentina desde mediados del siglo XX*, Tesis de Doctorado, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Argentina.

Graña, J.M. (2013) “El proceso de heterogeneización y segmentación laboral como resultado del rezago productivo”, *Revista Razón y Revolución*, Nº 26, Segundo Semestre, Centro de Estudios e Investigación en Ciencias Sociales, Buenos Aires (ISSN 1515-1913)



- Hart, K. (1973): "Informal income opportunities and urban employment in Ghana", *The Journal of Modern African Studies*, Vol. 11, N° 1, pág. 61-89.
- Iñigo Carrera, J. (2004): *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Ediciones Cooperativas, 3° Edición, Buenos Aires.
- Lewis, A. (1954): "El desarrollo económico con oferta ilimitada de trabajo" en Agarwala A. y S. Singh (Comp.) (1963), *La economía del subdesarrollo*, Editorial Tecno, Madrid.
- Maloney, W. (2004) "Informality revisited", *World development*, Vol. 32, N° 7, pp. 1159-1178.
- Mazumdar, D. (1976) "The urban informal sector", *World development*, Vol. 4, N° 8, pp. 655-679.
- Mead, D. y C. Morrison (1996) "The informal sector elephant", *World development*, Vol. 24, N° 10, pp. 1611-1619.
- Mezzer, J. (1987) "Abundancia como efecto de la escasez. Oferta y demanda en el mercado laboral urbano", *Revista Nueva Sociedad*, N° 90.
- Mingione, E. (1983) "Informalization, Restructuring and the Survival Strategies of the Working Class", *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 7, pp. 311-339.
- Mizrahi, R. (1987): "Economía del sector informal: la dinámica de las pequeñas unidades y su viabilidad" *Revista Desarrollo Económico*, N° 104, Vol. 26, pp. 653-666.
- Mizrahi, R. (1989): "Las condiciones fundacionales del sector informal urbano", *Revista Desarrollo Económico*, N° 112, Vol. 28, pp. 601-622.
- Moser, C. (1978) "Informal sector or petty commodity production: dualism or dependence in urban development?", *World development*, Vol. 6, N° 9/10, pp. 1041-1064.
- Neffa, J. C. (coord.) (2008), *La informalidad, la precariedad laboral y el empleo no registrado en la provincia de Buenos Aires*, CEIL-PIETTE / Ministerio de Trabajo de la Provincia, La Plata.
- Peattie, L. (1987) "An idea in good currency and how it grew: the informal sector", *World development*, Vol. 15, N° 7, pp. 851-860.
- Pérez-Sáinz, J. P. (1995) "Globalización y neoinformalidad en América Latina", *Revista Nueva Sociedad*, N° 135.
- Pok, C. y Lorenzetti, A. (2007). El abordaje conceptual-metodológico de la informalidad. *Revista Laboratorio*. Año N° 8, N° 20. 5-15.



- Portes A. y L. Benton (1987) “Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación”, en *Estudios Sociológicos* vol. 5 N°13, El colegio de México, México.
- Portes, A. y R. Schauffler (1993) “Competing perspectives on the Latin American Informal sector”, *Population and development review*, Vol. 19, N° 1, pp. 33-60.
- Portes, A. y S. Sassen-Koob (1987) “Making it underground: Comparative material on the informal sector in western market economies”, *American Journal of Sociology*, Vol. 93, N° 1, pp. 30-61.
- Portes, A., M. Castells y L. Benton (1989): *The informal economy: studies in advanced and less developed countries*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Pradilla, E. (1988), “El mito neoliberal de la ‘informalidad’ urbana”, *Revista interamericana de planificación*, Vol. XXII, N° 85.
- PREALC (1978) *Sector informal. Funcionamiento y políticas*. Santiago: OIT.
- Rakowski, C. (1994) “Convergence and divergence in the informal sector debate: a focus on Latin America, 1984-92”, *World development*, Vol. 22, N° 4, pp. 501-516.
- Salas, C. (2006) “El sector informal: auxilio u obstáculo para el conocimiento de la realidad social en América Latina” en De la Garza Toledo, E. (ed.) *Teorías sociales y estudios del trabajo: nuevos enfoques*, UAM, México.
- Salvia, A. (2003): “Mercados duales y subdesarrollo en la argentina: fragmentación y precarización de la estructura social del trabajo”, para el 6° Congreso Nacional de Estudios de Trabajo, ASET, Buenos Aires, 13 al 16 de agosto.
- Swaminathan, M. (1991) “Understanding the ‘informal sector’: a survey”, *Working Paper 95*, WIDER.
- Tokman, V. (1987) “El imperativo de actual. El sector informal hoy”, *Revista Nueva Sociedad*, N° 90.
- Tokman, V. (1995) “Las relaciones entre el sector formal e informal. Una exploración sobre su naturaleza” en Tokman, V. *El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis*, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México.
- Tokman, V. (2001) “De la informalidad a la modernidad”, OIT, Santiago, Chile.