

Las promesas de la inteligencia artificial y la crisis de la seguridad social (1era parte)

Pablo Rabey

Fac. de Filosofía y Letras (UBA)

pablorabey@hotmail.com

Resumen

La literatura marxista ha producido análisis sofisticados sobre trabajo, Estado y acumulación, pero carece aún de una teoría sistemática de la seguridad social. Este artículo interviene en ese vacío. Reconstruye la seguridad social como salario social (una institucionalización de la lucha de clases por la fijación del valor de la fuerza de trabajo) y muestra cómo esta mediación se vuelve un terreno privilegiado de crisis bajo el capitalismo contemporáneo. Sobre esta base, el trabajo analiza la inteligencia artificial como capital constante que eleva la composición orgánica del capital y opera dentro de la dinámica de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. Lejos de inaugurar una economía post-trabajo, la IA intensifica la extracción de plusvalor relativo y absoluto y desplaza el ajuste hacia salarios, empleo y financiamiento previsional. La erosión de la base contributiva no es un efecto colateral, sino el modo específico en que la crisis de valorización se traduce en crisis de reproducción social. En paralelo, las expectativas de ganancia asociadas a la IA se capitalizan financieramente como capital ficticio, profundizando la desconexión entre valorización bursátil y reproducción material. Al mismo tiempo, la IA actúa como vector de un imperialismo digital que, mediante rentas tecnológicas monopolísticas, drena valor desde la periferia global y redirige el excedente hacia la competencia militar, agudizando la crisis social. La seguridad social emerge así como un sismógrafo de la crisis estructural del capitalismo.

Primera parte. IA, lucha de clases y ley del valor en la era algorítmica

1. Introducción

La inteligencia artificial (IA) se ha convertido, en muy poco tiempo, en el nuevo comodín explicativo del capitalismo contemporáneo. A ella se le atribuyen, de manera simultánea y a menudo contradictoria, promesas de productividad exponencial, amenazas de desempleo masivo, escenarios de “fin del trabajo” y horizontes poscapitalistas inmanentes; o bien, cuando conviene, se la invoca para explicar por qué, paradójicamente, todavía no ha ocurrido nada demasiado espectacular en la economía real. En esta ambivalencia hay un *déjà vu* reconocible: en 1987, en plena ola de informatización, Robert Solow inmortalizó la ironía de ver “la era de las computadoras” en todas partes menos en las estadísticas de productividad¹. La IA ocupa hoy el lugar discursivo que tuvieron la automatización industrial, la cibernética o la “era de las computadoras”. Cuatro décadas después, la paradoja de Solow no se ha disipado, sino que se ha desplazado y profundizado: pese al frenesí inversor, los aumentos sostenidos de productividad siguen siendo esquivos en el centro del sistema, mientras se intensifican la precarización y la concentración del capital².

Sin embargo, a diferencia de ciclos anteriores, la fase de consolidación hacia finales de 2025 presenta un salto cualitativo específico y observable. El debate técnico y empresarial ha migrado del ámbito de la IA generativa hacia la IA agente (Agentic AI). La emergencia de protocolos de interoperabilidad, como el *Model Context Protocol* (MCP), y las alianzas industriales en torno a este concepto (p. ej., la *Agentic AI Foundation*), evidencian una transición paradigmática: de modelos conversacionales a sistemas capaces de ejecutar acciones autónomas dentro de entornos digitales definidos. No obstante, existe una fractura crítica entre adopción temprana y valor capturado. Según McKinsey & Company (2025), mientras el 62% de las empresas experimenta con agentes, solo un 6% los ha escalado para generar impacto significativo. Esta brecha señala que el principal desafío ya no es técnico, sino de gobernanza operativa y organizacional, pues las empresas deben rediseñar procesos y controles para gestionar sistemas con autonomía creciente, una tendencia que consultoras como Gartner (2025) identifican como dominante para el próximo año.

La hoja de ruta futura, discutida en círculos de investigación y por algunos laboratorios líderes, sugiere una evolución escalonada. Tras la fase actual de “Agentes” autónomos (enfocados en tareas), se anticipa una siguiente etapa de sistemas “Multiagente” colaborativos, capaces de gestionar flujos de trabajo complejos. A más largo plazo, la literatura explora conceptos teóricos como “Innovadores” (sistemas para descubrimiento) y “Organizaciones” autónomas. Sin embargo, la integración efectiva de incluso las capacidades actuales está sujeta a fricciones sustanciales: los tiempos de amortización del capital fijo existente, las rigideces organizacionales y los imperativos de seguridad dilatarán y moldearán su adopción de forma no lineal. Si la trayectoria técnica actual se mantiene, la automatización podría extenderse más allá de las tareas rutinarias, afectando progresivamente labores cognitivas y de coordinación. Este escenario plantea interrogantes fundamentales sobre la transformación futura del mercado laboral y la sostenibilidad de los mecanismos socioeconómicos basados en el empleo tradicional.

Llegados a este punto, y para despejar el fetichismo tecnológico que suele nublar estas discusiones, es preciso definir qué es la IA en el proceso productivo capitalista. La IA no es un sujeto cognitivo ni un oráculo neutral. Es, en términos estrictos, una forma avan-

zada de capital fijo: trabajo pretérito (o muerto) objetivado en algoritmos y hardware que se confronta con el trabajo vivo como una potencia ajena y coercitiva. Su especificidad histórica radica en que industrializa, por primera vez a gran escala, funciones cognitivas (predicción, coordinación, clasificación, control) operando sobre la base de una apropiación masiva y gratuita del “intelecto general” socializado (el conocimiento colectivo cristalizado en datos). En la producción, la IA actúa esencialmente como una máquina de inferencia estadística cuyo fin último no es la “inteligencia”, sino reducir el tiempo de trabajo socialmente necesario, eliminar las pausas o “poros” en la jornada laboral y absorber los saberes tácitos de la fuerza de trabajo para convertirlos en propiedad codificada del capital. No estamos, pues, ante una herramienta que “colabora” con el humano, sino ante un mecanismo de subsunción real (esto es, que remodela el proceso laboral mismo) que transfiere el mando del sujeto (trabajador) al objeto (capital).

Este desplazamiento del mando es crítico para la economía política de la seguridad social. La amenaza ya no es futurismo: la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2025), en su índice global de exposición a la IA, confirma que al menos uno de cada cuatro empleos está expuesto a una transformación alta, afectando desproporcionadamente a roles administrativos, de gestión y profesionales. Al automatizar la coordinación y la supervisión (y no solo la tarea manual), el capital comienza a prescindir precisamente de los segmentos salariales medios que históricamente sostuvieron la base contributiva de los sistemas de bienestar. Este fenómeno valida y materializa la llamada “ansiedad por la brecha de habilidades”, que según las encuestas más recientes (como las de EY en 2025) afecta a más de la mitad de la fuerza laboral global.

Esta dinámica otorga una centralidad renovada a categorías clásicas de la crítica de la economía política: la ley del valor-trabajo, la composición orgánica del capital y la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. La IA, al ser capital fijo puro, incrementa masivamente la proporción de capital constante frente al variable (trabajo vivo), buscando extraer plusvalor relativo pero potenciando al mismo tiempo la contradicción que Marx identificó: el mismo mecanismo que abarata las mercancías y expande la productividad tiende a erosionar la única fuente de nuevo valor, que es el tiempo de trabajo humano. Por tanto, no se trata de una mera discusión tecnológica, sino del terreno concreto donde estallan las contradicciones estructurales del capitalismo en su fase digital, poniendo en jaque sus propias bases de reproducción social.

Buena parte de estos debates, sin embargo, se ha concentrado en el “futuro del trabajo” entendido en sentido estrecho (empleo, tareas, calificaciones), dejando relativamente inexplorado un plano decisivo: el de la reproducción social institucionalizada. La **seguridad social**, o sea (y dicho con la pomposidad que requiere el caso) “un derecho fundamental y un sistema de protección pública que una sociedad proporciona a sus miembros para garantizar acceso a asistencia médica y seguridad económica frente a diversas contingencias de la vida” (OIT) suele aparecer como un asunto colateral, técnico o fiscal, separado de la dinámica de la valorización y relegado a discusiones sobre sostenibilidad financiera, envejecimiento demográfico o eficiencia administrativa. Este artículo parte de la hipótesis opuesta: que la seguridad social constituye uno de los nodos institucionales donde se manifiestan y se vuelven políticamente disputables las contradicciones entre desarrollo de las fuerzas productivas y relaciones sociales de producción capitalistas³.

La conexión no es contingente. La seguridad social contributiva (basada en cotizaciones de los empleados) fue históricamente una tecnología institucional de la relación salarial: una forma de organizar, a escala social, una porción del valor producido y apro-

piado en el proceso de acumulación, para sostener la reproducción de la fuerza de trabajo más allá del ciclo inmediato del salario directo. No estamos ante un “gasto” moralmente deseable, sino ante una mediación material indispensable: la continuidad intertemporal de la vida obrera como condición de posibilidad de la acumulación. (De Brunhoff, 1978; Gough, 1979).

Ese punto, a menudo oculto por el fetichismo contable (que reduce la realidad social a columnas de ingresos y gastos financieros), aparece con nitidez cuando recuperamos la distinción fundamental de la economía política. En cualquier jornada laboral, el trabajador dedica solo una parte de sus horas a producir el valor equivalente a su salario de bolsillo (tiempo de trabajo necesario); el resto de la jornada trabaja gratis (tiempo de trabajo excedente), generando un valor extra del que se apropian el empleador y el Estado (un plus-valor) (Marx, 1867; Marx, 1857-1858). Vista así, la lucha por la seguridad social no es un debate técnico sobre impuestos, sino una disputa política por la apropiación de ese excedente: se trata de definir qué porción de la riqueza generada por el trabajo vuelve a la clase trabajadora en forma de salario diferido (jubilaciones, salud) y qué porción queda en manos del capital como ganancia neta. Defender el sistema previsional es, en última instancia, disputar la magnitud del plusvalor socialmente disponible.

Aquí se abre un vacío teórico más específico (y, por eso mismo, productivo): aunque el marxismo desarrolló una amplia tradición analítica sobre el Estado, el gasto social y las mediaciones de la reproducción, la seguridad social suele aparecer tratada como “salario social”, como dispositivo de legitimación o como problema fiscal del Estado (Offe, 1984; O’Connor, 1973). En este trabajo no intento clausurar esa tarea, pero sí avanzar una proposición operativa: la seguridad social como una forma histórica de socialización parcial del costo de reproducción de la fuerza de trabajo y, por tanto, como institucionalización inestable de la disputa por el excedente. Esta lectura choca con la ortodoxia económica, que reduce la seguridad social a un costo fiscal y su ‘sostenibilidad’ a un problema demográfico-contable. Nuestro enfoque, en cambio, revela que lo que se presenta como crisis técnica es, en el fondo, una crisis de la mediación salarial y un conflicto distributivo reactivado por las nuevas fuerzas productivas, y desplaza a la seguridad social del lugar de “apéndice” del mercado de trabajo hacia un indicador privilegiado de la dinámica de acumulación y de sus crisis.

La literatura reciente sobre IA se desarrolla en dos planos mayormente separados. Un primer plano, amplio y heterogéneo, analiza su impacto en el mercado de trabajo: exposición ocupacional, productividad, dinámica salarial y demanda de habilidades. Durante 2025, el foco en este campo se ha desplazado desde los modelos “asistenciales” hacia las configuraciones agentic, donde sistemas autónomos planifican y ejecutan cadenas de trabajo, redefiniendo funciones y acelerando los ritmos de cambio (PricewaterhouseCoopers, 2025; Microsoft, 2025; World Economic Forum, 2025; OpenAI, 2025).

En un segundo plano, crece aceleradamente la literatura sobre el uso de la IA dentro de la administración de la protección social. Este enfoque técnico-administrativo examina su aplicación en la automatización de procesos, la detección de fraude, la analítica predictiva y la atención al ciudadano, siendo particularmente prominente en organismos internacionales como la OCDE y la Asociación Internacional de la Seguridad Social (OECD, 2025; ISSA, 2025; OpenAI, 2025).

Sin embargo, son escasos los trabajos que integran ambos planos dentro de un marco

de economía política del valor. Por un lado, los análisis sobre impacto laboral rara vez descienden a las consecuencias institucionales concretas para la arquitectura contributiva de la seguridad social (Zhiwu Zhang, 2025). Por otro lado, los estudios sobre modernización administrativa suelen eludir la pregunta por la distribución del valor y las estrategias de rentabilidad que la IA materializa (OECD, 2025).. Así, el vínculo esencial entre automatización algorítmica, estrategias de recomposición de la tasa de ganancia y crisis del modelo de financiamiento basado en el salario permanece subteorizado;

Este artículo busca intervenir precisamente en ese cruce. Para ello, analiza la IA a través de sus dos vías de incidencia. La primera vía es externa: su impacto en la organización del trabajo, la estructura ocupacional y la dinámica salarial, donde opera como capital constante que reconfigura la extracción de plusvalor relativo. La segunda vía es interna: su uso dentro del aparato estatal para gestionar, fiscalizar y segmentar las prestaciones sociales, lo que puede reducir fricciones pero también ampliar opacidades y asimetrías de poder.

En particular, nos concentraremos en la primera vía, pues en ella se condensa la contradicción más directa para la economía política de la seguridad social. La IA no solo reorganiza el proceso laboral, sino que su desarrollo se inscribe en una crisis de rentabilidad previa. Las expectativas de ganancia que genera se capitalizan financieramente, alimentando dinámicas de capital ficticio. Lejos de resolver las tensiones de la valorización, este proceso las desplaza y amplifica, haciendo de la crisis un mecanismo recurrente de reimposición violenta de la ley del valor.

La evidencia empírica reciente corrobora la pertinencia de este enfoque integrado. Informes de organismos internacionales indican que el impacto primario de la IA no es, por ahora, un colapso cuantitativo del empleo, sino una exposición diferencial de tareas y procesos a la automatización, con efectos heterogéneos por sector, calificación y región (ILO-NASK, 2025; Eurofound, 2025). El problema central radica, por tanto, en una recomposición desigual del trabajo: estancamiento salarial, precarización y fragmentación de la relación laboral. Estas tendencias, intrínsecamente políticas, erosionan la base contributiva salarial sobre la que se erigió el modelo ideal-típico de seguridad social del siglo XX en los centros capitalistas, un modelo que, aún de forma truncada y parcial, sirvió como horizonte normativo en gran parte de la periferia.

Este trabajo sostiene que tales dinámicas actualizan y radicalizan una contradicción estructural del capitalismo: el desarrollo de las fuerzas productivas, al elevar la composición orgánica del capital, termina por estrangular sus propias condiciones de valorización. La IA no inaugura una economía “post-trabajo”, sino que actúa como un vector de intensificación de tendencias previas, exacerbando la presión sobre la tasa de ganancia. En lugar de abolir la ley del valor, lleva sus contradicciones a un punto crítico, donde la resolución de tensiones ya no se limita a la austeridad sobre la reproducción social, sino que empuja hacia salidas sistémicamente destructivas. Como veremos en la segunda parte, el horizonte que se abre no es el del ocio tecnológico, sino el de la desvalorización violenta del capital y la guerra imperialista como únicos mecanismos capaces de “sanear” el sistema mediante la aniquilación física de las fuerzas productivas sobrantes.

A partir de este marco, el artículo se articula en torno a tres **hipótesis**: (1) la IA, en tanto capital constante, intensifica las contradicciones de valorización y reproducción social; (2) el canal inmediato de la crisis previsional es la erosión de la base imponible vía precarización, estancamiento salarial y externalización de responsabilidades patronales; (3) las respuestas dominantes (upskilling, reskilling, flexibilidad, Renta Básica

Universal) socializan pérdidas y privatizan ganancias, mientras que una agenda transformadora debe reposicionar la disputa por la propiedad, el control del excedente y la planificación democrática de los medios de producción (incluida la propia IA), lo que presupone la recomposición política de la clase trabajadora.

Este artículo se escribe en **Argentina** en un momento particularmente “didáctico” (si se me permite el eufemismo) sobre lo que aquí se discute. En diciembre de 2025, el Poder Ejecutivo acaba de enviar al Congreso un proyecto de reforma laboral orientado a flexibilizar jornada y vacaciones, facilitar los despidos sin costo para los empresarios y restringir márgenes de acción sindical, bajo el argumento de “modernización” y “creación de empleo formal”. La propuesta explicita un objetivo clásico: reducir componentes del llamado “costo laboral” (incluidas contribuciones patronales a la seguridad social), es decir, la reducción de una parte de la masa salarial y de los flujos que alimentan el salario social. Además, el gobierno ha incluido una reforma previsional dentro de su agenda de “reformas estructurales” y, en documentos de política y compromisos programáticos, anticipó su tratamiento en 2026. Mientras los discursos sobre inteligencia artificial prometen productividad futura, la política efectiva del presente ataca (con bisturí o motosierra) el precio de la fuerza de trabajo y los mecanismos de financiamiento de su reproducción para contrarrestar la inmanente tendencia a la caída de la tasa de ganancia.

Nota sobre la estructura: Por razones editoriales, este trabajo se publicará en dos partes. La primera (capítulos 1 a 3) presenta el núcleo teórico del argumento: (i) una conceptualización de la seguridad social como salario social (salario diferido e indirecto) y, por tanto, como institucionalización inestable de la disputa por el excedente; y (ii) una lectura de la inteligencia artificial como capital constante cuya difusión responde a la competencia y a la crisis de rentabilidad, pone en debate (sin abolirla) a la ley del valor y presiona a la baja a la tasa de ganancia. La segunda entrega (capítulos 4 a 6) desarrollará las implicancias histórico-políticas: la triple crisis del modelo contributivo de seguridad social y el impacto de la IA, su inscripción en la dinámica imperialista y las tendencias a la guerra y la degradación social-ambiental, y una crítica estratégica a las salidas tecnocráticas.

2. De la “gestión de riesgos” a la economía política de la reproducción

Para comprender por qué la inteligencia artificial amenaza los cimientos de la seguridad social, conviene antes que nada rescatar el objeto de su secuestro tecnocrático. La narrativa dominante reduce la seguridad social a una mera “gestión de riesgos” (vejez, enfermedad, desempleo). Este lenguaje de aseguradora no es inocente: convierte consecuencias sistémicas del capitalismo en desgracias impersonales, ocultando la cuestión central: la distribución del valor y el excedente. Frente a esta mirada, este artículo propone un giro radical de perspectiva. La seguridad social es, ante todo, una institución de economía política que administra, regula y disputa una porción clave del valor socialmente producido. No es un flujo que emana de la virtud estatal, sino valor que circula tensionado por la lucha de clases. Este abordaje no busca “politizar” un tema técnico, sino, en el sentido preciso de Marx (1867), desfetichizarlo: arrancar el velo de cosa neutral a una relación social profundamente conflictiva.

Para desarrollar esta conceptualización de manera rigurosa y accesible, el argumento avanza en tres pasos consecutivos: primero, redefiniendo el salario más allá del cobro en mano, distinguiendo sus componentes directo, indirecto y diferido; segundo, explican-

do la intervención contradictoria del Estado como gestor de la mercancía fuerza de trabajo; y tercero, caracterizando la seguridad social como una conquista obrera institucionalizada y, por eso, permanentemente asediada y reconfigurada por el capital.

2.1. Salario directo, indirecto y diferido (y el valor de la fuerza de trabajo)

En el capitalismo, la fuerza de trabajo es una mercancía peculiar: su “producción” no remite a un proceso fabril, sino a la reproducción de la vida misma. El valor de esta mercancía está determinado por el costo social de producir y sostener esa vida, lo que incluye no solo la alimentación, vivienda y salud del trabajador, sino también la crianza de quienes conformarán la futura fuerza de trabajo y el mantenimiento en la vejez.

El **salario directo**, percibido como ingreso monetario, cubre solo una fracción de ese costo de reproducción. En el capitalismo realmente existente (no en el modelo abstracto de los manuales), la reproducción de la fuerza de trabajo se completa mediante un entramado de instituciones, prestaciones y coberturas colectivas que conforman el **salario social**. Dicho de forma simple: una parte del salario no se percibe como dinero de bolsillo, sino como derechos, servicios o transferencias socialmente organizadas.

Analíticamente, este salario social puede descomponerse en dos dimensiones centrales. Por un lado, el **salario diferido**: son prestaciones que se generan a lo largo de la vida laboral pero se perciben en otra etapa del ciclo vital o ante contingencias específicas, como las jubilaciones, pensiones, el seguro de desempleo o la invalidez. Por otro lado, el **salario indirecto**: comprende prestaciones y coberturas que forman parte del costo de reproducción, pero a las que se accede como servicios o seguros ya socializados, como la salud pública, las asignaciones familiares, la cobertura de riesgos laborales o los cuidados institucionalizados.

Lo que la contabilidad empresarial denomina “costo laboral no salarial” no es otra cosa que esta porción socializada del valor de la fuerza de trabajo necesaria para su reproducción histórica. En el lenguaje técnico aparece bajo la etiqueta de “seguridad social”, pero, siendo rigurosos, se trata de **una parte del valor social producido por los trabajadores que se destina a garantizar su propia reproducción**. Es, en esencia, salario bajo otra forma⁴.



De allí se desprende una conclusión fundamental: las cotizaciones (aportes y contribuciones) no constituyen un “impuesto al trabajo” ni una concesión voluntaria del capital. Son, en realidad, la fracción del valor producido por el trabajador que el Estado canaliza para financiar las condiciones históricas de reproducción de la fuerza de trabajo. Por eso, cuando el capital exige reducir los llamados “costos laborales no salariales”, su reclamo sustantivo es apropiarse de esa parte del salario diferido e indirecto para expandir la masa de plusvalor.

Esta demanda suele omitir un hecho elemental: la reproducción de la fuerza de trabajo nunca es gratuita y sus costos deben cubrirse de una u otra forma. Si la reducción de las contribuciones patronales es compensada por el Estado mediante rentas generales (y dada la naturaleza regresiva de las estructuras tributarias actuales, donde predominan impuestos al consumo), se configura una socialización aparente de los costos. Estos terminan recayendo, en gran medida, sobre la propia clase trabajadora. Así, el capital se libera de obligaciones directas y eleva su tasa de ganancia, mientras los hogares obreros enfrentan un aumento de sus costos de vida a través de impuestos.

La alternativa no es menos regresiva. Cuando un Estado desfinanciado opta por recortar prestaciones, el resultado es una caída neta del valor de la fuerza de trabajo. Esto deteriora el componente histórico-cultural del salario (el nivel de vida socialmente establecido) y, en contextos de precarización extendida, puede incluso amenazar su componente biológico-natural.

En consecuencia, la controversia no es actuarial (“sostenibilidad”) ni moral (“solidaridad”). Es, estrictamente, una disputa de economía política por la apropiación del excedente. Desplazar la financiación desde las contribuciones patronales hacia impuestos generales o hacia el gasto directo de los hogares implica liberar al capital de los costos de reproducción de la mercancía que consume (la fuerza de trabajo), lo que eleva la tasa de explotación bajo la retórica del “alivio fiscal” (Gough, 1979; Rabey, 2025a).



Aquí emerge una primera tensión estructural, exacerbada por la automatización y la

precarización. El modelo de salario social contributivo presupone dos pilares históricos: que el salario es el mecanismo dominante de distribución y que el empleo formal es la norma. Cuando estos pilares se erosionan (por informalidad, tercerización, empleo asalariado encubierto o relaciones “autónomas” ficticias), el derecho a la reproducción adopta la forma de un “universalismo frágil”: proclama cobertura universal, pero solo la garantiza plenamente a quienes permanecen dentro del circuito formal, transformando al sistema en un dispositivo que administra exclusiones. Esta fractura no es marginal, sino estructural, como lo documentan las amplias brechas de cobertura contributiva asociadas al empleo atípico, incluso en países de ingreso medio y alto (OIT, 2024).

Esta fractura entre el modelo contributivo y la realidad laboral no es un fenómeno nuevo ni homogéneo. Su génesis misma es desigual. La seguridad social contributiva se consolidó como tecnología institucional hegemónica durante el llamado “pacto fordista-keynesiano”, pero su materialización fue radicalmente desigual. En los centros metropolitanos, logró una cobertura amplia (aunque nunca total) sobre una clase obrera industrial masculina y estable. En la periferia capitalista, como Argentina, su implementación fue tardía, incompleta y convivió desde su origen con altos niveles de informalidad y exclusión. Esta precarización estructural no fue una anomalía, sino la consecuencia directa de una inserción subordinada en la división internacional del trabajo. Por tanto, el “modelo contributivo” debe entenderse menos como una realidad universal que como un proyecto de mediación salarial cuya viabilidad dependía de condiciones de acumulación y de fuerza política de la clase trabajadora que siempre fueron geográficamente específicas y temporalmente acotadas.

En este punto conviene anticipar una discusión que el enfoque dominante suele clausurar con un giro demográfico: se afirma que los sistemas de seguridad social son “insostenibles” debido al **envejecimiento poblacional**, ya que el aumento de la esperanza de vida y la caída de la natalidad generarían una relación desfavorable entre “pocos activos” y “muchos pasivos”.

Es necesario ser precisos. Nadie niega la realidad material del envejecimiento demográfico: es un hecho que las sociedades contemporáneas viven más y tienen menos hijos. Sin embargo, derivar mecánicamente de ese dato biológico la insolvencia necesaria del sistema constituye una falacia política. La sostenibilidad no depende de una proporción de personas, sino de una relación de valor. No se trata de una *ratio demográfica*, sino de una *ratio económica*.

Dicho de otro modo: la sostenibilidad del financiamiento contributivo no depende primordialmente de la relación pasivos/activos, sino de cómo se distribuye el excedente social. El aumento de la productividad debería traducirse en una mayor masa de valor disponible. Cuando ese excedente se canaliza hacia una participación salarial elevada (que incluye tanto el salario directo como el salario social, en sus formas diferida e indirecta), se configura una base contributiva amplia y densa. Por el contrario, cuando las ganancias de productividad son capturadas por el capital mediante compresión salarial, precarización y reducción de cotizaciones, la base financiera del salario social se erosiona⁵.

Entonces, la tensión previsional no es “culpa del envejecimiento”, sino el resultado de una ofensiva del capital por capturar una porción mayor del valor creado y de la erosión del salario como canal central de distribución. Es esta dinámica, y no la demografía en sí misma, la que debilita los mecanismos institucionales que financian la reproducción de la fuerza de trabajo.

2.2. El Estado como gestor de la mercancía fuerza de trabajo (acumulación, legitimación y disciplina)

Si la seguridad social constituye salario social, surge una pregunta inmediata: ¿por qué interviene el Estado en su organización? ¿Por qué no dejar su provisión librada al ahorro individual, al seguro privado o a la negociación empresa por empresa? La respuesta marxista clásica conserva plena vigencia. Cada capital individual, impulsado por la competencia, enfrenta un incentivo estructural a reducir costos inmediatos. Si dependiera exclusivamente de la racionalidad del capital particular, éste tendería a pagar el salario más bajo posible y a desentenderse de la salud, la reproducción o la vejez del trabajador. Sin embargo, si todos los capitales actuaran de ese modo, la fuerza de trabajo se degradaría, enfermaría o se rebelaría, comprometiendo las condiciones de la acumulación futura.

La intervención estatal aparece, entonces, como una forma de imponer socialmente aquello que la racionalidad fragmentada del capital individual tiende a sabotear. El Estado no interviene en la gestión de la fuerza de trabajo ni en las condiciones generales de su reproducción como un actor neutral, sino como parte constitutiva de la reproducción ampliada del capital (de Brunhoff, 1978). En este sentido, puede operar como un “capitalista ideal colectivo”: organiza y garantiza condiciones que los capitales individuales no producen por sí mismos (o producen de manera insuficiente) debido a la competencia que los enfrenta entre sí.

Esta intervención cumple, al menos, dos funciones clásicas.

- a) Una función de **acumulación**: asegurar, en términos mínimos, la disponibilidad, estabilidad y reproducibilidad de la fuerza de trabajo mediante salud, cobertura de contingencias y amortiguación de shocks sociales.
- b) Una función de **legitimación**: administrar el conflicto social y evitar que las crisis económicas cíclicas se traduzcan de manera inmediata en crisis de gobernabilidad política.

Esta doble función encierra una tensión estructural que puede expresarse como crisis fiscal. El Estado capitalista debe financiar simultáneamente las condiciones de la acumulación y los mecanismos de legitimación, pero enfrenta límites estructurales para gravar al capital sin activar resistencias, fuga de capitales o bloqueo de la inversión (O'Connor, 1973). Claus Offe, desde una perspectiva complementaria, subrayó que el Estado de Bienestar no resuelve las contradicciones del capitalismo: las reorganiza. Llega un punto en el que las propias soluciones estatales generan nuevas tensiones, alimentando crisis recurrentes y ofensivas renovadas contra el Estado social (Offe, 1984).

En síntesis, la seguridad social no es un apéndice técnico del Estado ni un simple dispositivo redistributivo: es una mediación necesaria para la reproducción del capital y, al mismo tiempo, una expresión condensada de la correlación de fuerzas entre clases en un momento histórico determinado. Esta correlación de fuerzas, sin embargo, no es un dato abstracto, sino el resultado de luchas históricas concretas. Lejos de ser una concesión benevolente, la seguridad social moderna surgió como una política de contrainsurgencia preventiva, como analizaremos a continuación.

2.3. Seguridad social como conquista contradictoria (institucionalización del conflicto y premisas históricas del pacto salarial)

Lejos de ser el resultado de una evolución ética del capitalismo o de un “pacto social” abstracto, la seguridad social moderna surgió como una **política de contrainsurgencia preventiva**. Su acta de nacimiento no fue la filantropía, sino el temor de las élites a la organización independiente de la clase trabajadora. El arquetipo fundacional (el seguro social impulsado por Otto von Bismarck en Alemania a partir de 1883) fue diseñado explícitamente como la contracara táctica de las Leyes Anti-Socialistas de 1878: el propio Canciller de Hierro reconocía que el objetivo era “sobornar” (*bribe*) a la clase obrera mediante pensiones estatales, buscando desplazar su lealtad desde la socialdemocracia revolucionaria hacia el Estado, presentado como benefactor y no como enemigo de clase (Hennock, 2007).

De manera análoga, el idealizado “modelo escandinavo” no nació del consenso social, sino de un armisticio forzado. En Dinamarca, la huelga general de 1899 obligó al capital a firmar el llamado “Compromiso de Septiembre”, institucionalizando derechos laborales y mecanismos de negociación colectiva como forma de contener una escalada insurreccional. En ambos casos, la seguridad social aparece desde su origen como una respuesta defensiva del orden capitalista.

Esta lógica se profundizó durante el siglo XX, en particular tras la Revolución Rusa. La expansión del Estado de Bienestar en Occidente durante la posguerra no puede comprenderse sin la existencia de la Unión Soviética como amenaza sistémica al orden burgués. Como muestran empíricamente Rasmussen y Knutsen (2022), las élites occidentales ampliaron derechos sociales, redujeron la jornada laboral y aceptaron mayores cargas fiscales en proporción directa a la percepción de la amenaza bolchevique: allí donde el “fantasma de Octubre” era más intenso, mayores fueron las concesiones en salario diferido. En palabras de Hobsbawm (1995), fue el temor a que los tanques del Ejército Rojo avanzaran hacia el Atlántico lo que disciplinó a la burguesía europea para aceptar niveles inéditos de redistribución luego de la Segunda Guerra Mundial.

Esta dinámica de integración forzada por la presión social y política no fue exclusiva del centro. En la periferia, procesos como el peronismo operaron bajo una lógica similar de integración preventiva: incorporar políticamente a las masas obreras a través del empleo formal, el consumo y la expansión de la seguridad social para neutralizar la influencia del comunismo y de proyectos de ruptura más radicales. Desde esta perspectiva, el desmantelamiento contemporáneo de la seguridad social no responde únicamente a restricciones fiscales, sino también a la desaparición de la amenaza política que históricamente obligó al capital a negociar.

La configuración histórica de la seguridad social no es, por tanto, una dádiva ni un diseño benevolente, sino un resultado de la lucha de clases cristalizado en instituciones relativamente estables. Como subraya Offe (1984) el Estado de Bienestar no resuelve contradicciones del capitalismo: las institucionaliza temporalmente. Gough (1979) caracteriza este rasgo como estructural: la seguridad social es una **conquista** porque disputa una porción del excedente y eleva las condiciones materiales de vida (es decir, el componente histórico-cultural del valor de la fuerza de trabajo), pero es **contradictoria** porque el Estado capitalista la incorpora, la burocratiza y la reconfigura de manera funcional a la estabilidad de la acumulación. Además, su financiamiento queda anclado a la nómina salarial, precisamente la forma social que el capital tiende a erosionar cuando busca recomponer rentabilidad.

Por esta razón, la seguridad social debe entenderse menos como un “pacto intergeneracional” en sentido moralizante y más como la institucionalización siempre inestable de una correlación de fuerzas entre capital y trabajo, a escala nacional e internacional, en un contexto histórico específico. Ese armisticio (limitado geográficamente, atravesado por conflictos permanentes y nunca generalizado a escala mundial) no implicó la suspensión de la lucha de clases, sino una forma históricamente acotada de su gestión institucional. Durante un período relativamente breve de la posguerra, y bajo condiciones excepcionales de crecimiento, empleo y amenaza política sistémica, ese arreglo intentó articular expansión económica, formalización laboral, aumentos salariales y ampliación del salario social.

Lejos de consolidarse como un equilibrio duradero, este compromiso comenzó a erosionarse desde mediados de la década de 1970 y fue objeto, a partir de los años ochenta, de un proceso sistemático de reestructuración regresiva. La literatura comparada muestra que el llamado Estado de Bienestar no colapsó de manera abrupta, sino que fue progresivamente “recalibrado” mediante recortes selectivos, reformas paramétricas, contención del gasto, expansión de esquemas privados y segmentación de derechos, en paralelo con la ofensiva neoliberal, la flexibilización del mercado de trabajo y la financiarización de la acumulación (Pierson, 1994; Hacker, 2004). En los países centrales, este proceso implicó una reducción tendencial de las tasas de reemplazo y un desplazamiento parcial del riesgo hacia los hogares; en la periferia, donde regímenes universales nunca llegaron a consolidarse plenamente, estas dinámicas se combinaron con informalidad estructural y cobertura fragmentada.

Los propios organismos internacionales documentan esta trayectoria de largo plazo. Las sucesivas ediciones de *Pensions at a Glance* de la OCDE muestran que, desde los años ochenta, la mayoría de los países implementó reformas orientadas a elevar edades jubilatorias, ajustar beneficios y reforzar componentes contributivos o privados, incluso antes del envejecimiento demográfico acelerado. De modo consistente, la OIT señala que las brechas de cobertura y adecuación de la protección social responden menos a shocks demográficos que a transformaciones estructurales del empleo, la distribución del ingreso y las políticas laborales (*World Social Protection Report*, varias ediciones).

En este sentido, la seguridad social ha sido menos un terreno de consenso que un campo permanente de disputa. Su expansión y su desmantelamiento responden a variaciones en la correlación de fuerzas y a las necesidades cambiantes de la acumulación capitalista, no a un equilibrio social estable. **La inteligencia artificial se inserta en esta trayectoria histórica no como una ruptura exógena, sino como un acelerador de tendencias ya presentes.** La IA puede intensificar el plusvalor relativo (al reducir el tiempo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo) y el plusvalor absoluto (mediante densificación y vigilancia), al tiempo que fragmenta tareas y globaliza el trabajo. Ese proceso no elimina el trabajo vivo: lo disciplina, lo abarata, lo fragmenta y lo expulsa selectivamente. Pero sí dinamita la premisa fiscal del modelo contributivo: que el empleo formal estable sea el canal dominante de la reproducción.

En otras palabras, el nudo gordiano no es, por tanto, de carácter técnico o demográfico, sino que la reproducción social se sigue financiando sobre una base (la nómina salarial) que el capital erosiona activamente para recomponer su tasa de ganancia. La seguridad social deja así de ser un problema administrativo para revelarse como un sismógrafo de la crisis de valorización.

La IA no golpea desde afuera a un sistema sólido, sino que actúa como vector de esta

disolución interna. Lo que entra en crisis no es la contabilidad del sistema de seguridad social, sino el pacto político que ataba la suerte del trabajador a la nómina de su empleador. Este desacople, que analizaremos en el próximo capítulo, se explica por la propia dinámica de la ley del valor, sus efectos sobre la composición orgánica, la rentabilidad y la recomposición de la explotación, así como por el desplazamiento de estas contradicciones hacia el capital ficticio y las burbujas asociadas al ciclo de inversión en infraestructura algorítmica, con consecuencias directas sobre la base contributiva, la responsabilidad patronal y la redistribución.

3. Inteligencia artificial, ley del valor y crisis de la valorización

La discusión contemporánea sobre la inteligencia artificial (IA) se ha transformado, en tiempo récord, en una fábrica de **mitologías** económicas que la equiparan con una nueva revolución industrial capaz de resolver problemas estructurales de largo plazo (como el envejecimiento demográfico o la sostenibilidad fiscal de los sistemas de protección social) sin abordar las relaciones sociales subyacentes que determinan la distribución del excedente.

La narrativa dominante combina **proyecciones exuberantes** sobre el aporte de la IA al PIB y a la productividad, como las estimaciones de McKinsey & Company (2023; 2024) que atribuyen a la IA generativa un potencial adicional de entre 2,6 y 4,4 billones de dólares anuales en valor agregado global, con un discurso de urgencia sobre la “adaptación” de la fuerza de trabajo. En esta narrativa, la cuestión central sería una supuesta “transición ordenada” hacia empleos de mayor calidad (OCDE, 2025; Banco Mundial, 2025). Si algo sale mal, el libreto ya trae culpable: faltó “adaptación”, faltó “capital humano” o faltó *reskilling*. Dicho con la serenidad propia de los informes: el problema estaría en la velocidad de ajuste, no en la distribución del excedente.

Este relato comete un desliz elemental: confunde potencial técnico con forma social de realización. Un error que no es circunstancial sino estructural: el potencial técnico de la IA solo se realiza socialmente en condiciones de producción capitalista, donde la distribución del excedente, la competencia y la apropiación determinan qué parte del incremento de productividad se traduce realmente en inversión expandida, salario o rentas.

No es la primera vez. La historia del capitalismo es pródiga en promesas de prosperidad automática que terminan chocando con una realidad menos metafísica: la ganancia no se deriva del “progreso” en abstracto, sino de relaciones sociales específicas de explotación, competencia y apropiación. La experiencia previa del “capitalismo de plataformas” o la “economía de la atención” muestra precisamente esto. En este cuadro, la IA no es una ruptura absoluta, sino la radicalización de esas tendencias. Lo nuevo es la escala y profundidad con la que se organizan y vigilan los procesos de trabajo, la captura de datos y la monetización del tiempo social, no la aparición de una fuente autónoma de valor desligada del trabajo vivo (Fuchs, 2014; Terranova, 2000; Srnicek, 2016).

La evidencia empírica más reciente respalda este tipo de **lectura sobria**, tanto en el plano macro como micro. Por un lado, los datos de la OCDE muestran que, pese al boom de la IA generativa, el crecimiento de la productividad laboral en las economías avanzadas sigue estancado: en 2024, el promedio de productividad por hora trabajada en el área OCDE ronda apenas el 0,4 % anual, un ritmo similar al del período 2013–2019 y muy inferior al de las décadas previas a la crisis iniciada en 2008, lo que indica que, al menos por ahora, la IA no ha inaugurado una nueva “edad dorada” de crecimiento

(OCDE, 2025). Por otro lado, los estudios del Instituto de “IA centrada en el ser humano” de Stanford documentan un salto vertiginoso en inversión privada (109.000 millones de dólares en 2024), adopción empresarial y rendimiento técnico de los modelos de frontera, pero insisten en que los impactos económicos siguen siendo parciales, concentrados y fuertemente mediados por la organización del trabajo y la estructura sectorial (AI Index, 2025). Este patrón no responde sólo a un retraso temporal, sino a la forma en que la IA se incorpora bajo relaciones capitalistas: la inversión y adopción se concentran en pocos sectores y agentes, y no se traduce automáticamente en un salto generalizado de productividad agregada. Las cifras de inversión privada en IA son elevadas pero distribuidas de manera desigual y fuertemente concentrada en grandes empresas tecnológicas, lo que limita su impacto inmediato sobre la productividad global.

En el plano del **empleo**, la Organización Internacional del Trabajo (2025) concluye que aproximadamente uno de cada cuatro empleos globales tiene exposición a la IA generativa, pero solo un 3,3% se encuentra en la categoría de mayor exposición, donde la mayoría de las tareas podría automatizarse. Para la gran mayoría de las ocupaciones, la IA actúa como tecnología de aumento que reconfigura tareas y ritmos, pero los nuevos datos de ADP para Estados Unidos muestran que, desde finales de 2022, los trabajadores de 22-25 años en las ocupaciones más expuestas han sufrido caídas relativas de empleo del orden de 6-13%, mientras que el empleo de trabajadores mayores en esas mismas ocupaciones se mantiene estable o crece y los ajustes se dan sobre todo vía puestos y no vía salarios. En consecuencia, la IA generativa afecta con particular fuerza a las ocupaciones de oficina feminizadas en economías de altos ingresos y erosiona de manera temprana las vías de entrada de los jóvenes al empleo formal en ocupaciones altamente expuestas, especialmente cuando la IA automatiza más que complementa el trabajo humano (Gmyrek, Berg y Bescond, 2023; Gmyrek et al., 2025; Brynjolfsson et al., 2025)

Los experimentos microeconómicos confirman esta dirección. Ensayos controlados en sectores como la atención al cliente o la programación registran mejoras de productividad por hora del 10–35 %, pero esto no se traduce en la desaparición de puestos. En cambio, impulsa una intensificación del trabajo, una redistribución interna de tareas y una presión a la baja sobre salarios y condiciones, especialmente para los segmentos menos calificados (Brynjolfsson et al., 2023; Peng et al., 2023). Este proceso aumenta la capacidad de extraer plusvalor (relativo y absoluto) y eleva la composición orgánica del capital, reforzando las tendencias a la sobreacumulación y la presión sobre la rentabilidad (Marx, 1894/2017).

La **hipótesis** que organiza este capítulo se puede reformular así: **incluso aceptando que la IA pueda introducir un cambio cualitativo en la forma de organizar la cooperación social del trabajo, la vigilancia, la captura de conocimiento y la extracción de renta, no ocurre lo mismo con el principio de la valorización. La fuente de nuevo valor sigue siendo el trabajo vivo socialmente necesario; la IA opera como capital constante digital que reorganiza la división del trabajo y la geografía de la explotación.** La evidencia internacional muestra que su impacto no es uniforme ni automático, sino un proceso de reconfiguración social. El efecto dominante, en el horizonte inmediato, no es la desaparición del trabajo, sino su mutación regresiva: densificación de la jornada, fragmentación contractual y externalización del costo de reproducción, lo que erosiona directamente la base contributiva de la seguridad social.

Conviene recordar aquí una distinción básica de la crítica de la economía política para despejar el fetichismo tecnológico. Bajo el capitalismo, el valor de las mercancías se mide

por el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlas; las máquinas, por sofisticadas que sean, sólo representan **trabajo pretérito** (muerto) incorporado y funcionan como medios para aumentar la productividad del trabajo vivo (presente). Esta diferencia entre trabajo vivo (*capital variable*) y trabajo muerto (*capital constante*) sigue siendo el eje para entender por qué la IA no puede, por sí sola, resolver la crisis de valorización, aunque reorganice profundamente la cooperación social.

No realizamos este diagnóstico “en el aire”. Se apoya en la convergencia entre: a) la evidencia macro sobre estancamiento de la productividad y persistencia de volatilidad en la inversión; b) los estudios micro que miden impactos de la IA en productividad y condiciones de trabajo; y c) la discusión teórica contemporánea sobre la ley del valor en contextos de digitalización, que, lejos de haber sido “superada”, sigue ofreciendo un marco más preciso para comprender por qué la expansión tecnológica bajo relaciones capitalistas se traduce en nuevas formas de crisis de valorización, y no en una simple transición a la “economía del conocimiento” o al “capitalismo cognitivo” (Fuchs, 2014; Sorensen, 2024; Roberts, 2024).

Esta lectura dialoga directamente con el llamado *Fragmento sobre las máquinas* de Marx, frecuentemente invocado para anunciar la obsolescencia de la ley del valor. Sin embargo, lejos de describir una transición automática al comunismo, Marx identifica allí una contradicción límite del capitalismo: el desarrollo de fuerzas productivas que tienden a reducir el tiempo de trabajo socialmente necesario sin poder abolirlo mientras persista la producción mercantil generalizada (Marx, 1857–58/1971). El *general intellect* (el conocimiento social acumulado) no se emancipa bajo el capital, sino que es subsumido y privatizado como capital fijo, hoy bajo la forma de plataformas, software, datos y sistemas de inteligencia artificial.

En consecuencia, la IA no suspende la ley del valor; la empuja hacia una forma histórica más tensa y contradictoria. Bajo relaciones capitalistas, el “general intellect” no se emancipa, sino que se subsume como capital constante concentrado y privatizado, especialmente en plataformas digitales y servicios algorítmicos. Esto **no implica una obsolescencia de la ley del valor**, sino una intensificación de sus mecanismos de tensión: mayor composición orgánica del capital, presión sobre la tasa de ganancia, fragmentación del empleo y desplazamiento hacia capital ficticio.

3.1. Qué es (y qué no es) la IA en el proceso de producción

Una parte considerable de la literatura reciente trata a la IA como si fuera un “nuevo factor productivo” autónomo, casi un sujeto: crea, decide, reemplaza. Ese fetichismo tecnológico sirve para dos operaciones ideológicas simultáneas: desplazar el conflicto capital–trabajo hacia un conflicto humanidad–máquinas, y trasladar al artefacto lo que pertenece a las relaciones sociales. Si la IA “produce”, entonces el capital “crea valor”; si la IA “reemplaza”, entonces el desempleo es un efecto técnico; si la IA “libera”, entonces la desigualdad es una falla moral o educativa. Como en anteriores oleadas de “revoluciones tecnológicas”, el discurso dominante invita a creer que el problema ya no es quién se apropia del excedente, sino cómo adaptarse a una fuerza técnica supuestamente autónoma. En este punto, la IA no inaugura una nueva economía; reproduce el viejo truco de presentar la ofensiva del capital como un fenómeno natural.

En torno a la pregunta “¿puede la IA producir valor?” se han configurado, *grosso modo*, tres grandes familias de respuestas. Una primera, dominante en el *mainstream*, trata a la IA como un “nuevo factor productivo” o como una forma de capital intangible

que explicaría buena parte del “milagro” del crecimiento futuro. En esta lectura, el valor parece emanar de la combinación de datos, algoritmos y *hardware*, y la teoría del valor-trabajo se disuelve en una contabilidad de “capital intelectual” donde el aporte específico del trabajo vivo queda subsumido en la productividad total de los factores (Brynjolfsson, Li y Raymond, 2023; Goldman Sachs, 2023).

Una segunda constelación, heterodoxa y a veces autoidentificada como marxista, propone reformular la teoría del valor incorporando información, energía o naturaleza como fuentes de valor, en polémica con la tradición que restringe la categoría de valor al trabajo humano abstracto. Aquí se ubican, por un lado, los intentos de formular una “teoría general del valor” que incluya a la naturaleza y, más recientemente, a la propia IA como generadores de valor económico (como en el debate entre la plataforma *Marxism and Collapse* y Michael Roberts). Por otro lado, proliferan propuestas de “valores” específicos (valor ecológico, valor de la información, valor-energía). El problema de estas formulaciones no es que incorporen magnitudes físico-técnicas (dimensiones obviamente centrales de la producción), sino que las convierten en fuentes directas de valor, siendo que este no es una propiedad natural de las cosas sino una relación social: la forma específica en que el trabajo humano se objetiva y se valida a través del intercambio generalizado (Roberts y Carchedi, 2023).

Frente a ello, una tercera corriente (que podríamos caracterizar como marxismo “clásico” actualizado) sostiene que la IA no obliga a abandonar la tesis de que sólo el trabajo vivo genera nuevo valor en el capitalismo, aunque haya que estudiar las formas concretas de extracción de plusvalor y, crucialmente, las formas de realización bajo condiciones de digitalización y plataformas. En este marco, varios autores convergen en dos tesis operativas. Primero, la IA se presenta en el proceso de producción como capital constante: trabajo muerto objetivado (software, hardware, centros de datos, infraestructuras de red y enormes acervos de datos) cuya función es transferir valor ya creado y elevar la productividad del trabajo humano, sin convertirse por sí misma en fuente autónoma de valor. Segundo, una parte decisiva de la rentabilidad extraordinaria de las grandes plataformas no proviene de “valor creado por algoritmos”, sino de una combinación de intensificación y extensión del trabajo vivo (remunerado y no remunerado, a lo largo de cadenas globales de producción digital) y de mecanismos de renta asociados al control de datos, posiciones dominantes y valorización financiera, lo que permite comprender por qué el auge de la IA puede coexistir con tensiones de valorización y con dinámicas de burbuja (Fuchs, 2014; Sørensen, 2024; Roberts, 2024; Ramal, 2024, 2025b).

El punto decisivo es que, aun en sus versiones más sofisticadas, la IA entra al proceso productivo bajo la misma lógica que la maquinaria industrial clásica. Como han insistido Carchedi y Roberts (2022), la pregunta “¿crea la IA valor?” tiene la misma estructura que la vieja discusión sobre las máquinas: la tecnología tiene valor porque es resultado de trabajo humano previo (es valor acumulado), pero no añade por sí misma valor nuevo. Su función económica es transferir su propio valor al producto a través de la depreciación y, fundamentalmente, operar como palanca para aumentar la productividad.

En la esfera real, los aumentos de productividad asociados al despliegue de IA se traducen en redistribuciones conflictivas del ingreso, presión sobre salarios y nueva competencia entre capitales y una tendencia a la caída de los precios relativos de las mercancías (que expresan la reducción del tiempo de trabajo necesario para producirlas), no en una emancipación automática del trabajo y de su ley del valor. En la esfera financiera, la promesa de ganancias futuras alimenta una valorización extraordinaria de activos

(acciones, fondos temáticos) que se asemeja más a un ciclo de capital ficticio que a una “nueva fuente” de valor (Srnicek, 2016; Durand, 2024).

La escala del fenómeno ayuda a ubicarlo y a corregir la miopía de los primeros diagnósticos. Según el *AI Index 2025* de Stanford, la inversión corporativa global en IA se disparó hasta alcanzar los 252.300 millones de dólares, mientras que la adopción empresarial cruzó un umbral crítico: el 78% de las organizaciones ya utiliza alguna forma de IA, y un 79% de los ejecutivos encuestados declara estar avanzando en la adopción de sistemas basados en agentes (PwC, 2025). Los mismos informes registran aumentos de productividad, pero con una salvedad que valida nuestra hipótesis: los beneficios no se distribuyen linealmente, sino que dependen de una reingeniería drástica de la gestión. La rentabilidad de esta inversión no brota del código, sino de la capacidad de estos agentes para eliminar porosidad en la jornada laboral y reducir la masa salarial administrativa. La OIT, por su parte, advierte que la tecnología no opera como una ola homogénea de sustitución, sino como un dispositivo de segmentación. Mientras la IA Generativa (“creadora de contenidos”) reordenaba tareas, la consolidación de la IA Agente (“ejecutora de acciones”) intensifica la densidad del trabajo y reduce el margen de autonomía, especialmente en ocupaciones administrativas y de servicios intermedios que antes se consideraban protegidas (Gmyrek et al., 2025).

La discusión contemporánea sobre “trabajo digital” y plataformas exige aquí una precisión teórica para no caer en nuevas mitologías. Si bien es cierto que las plataformas se apropian de tiempo no remunerado de usuarios que producen datos y contenidos (el llamado *free labor*), esta actividad no debe confundirse con la generación de valor. Sí se trata de una fuente gratuita de materia prima (datos) que reduce los costos del capital constante de las plataformas. Al apropiarse de estos datos sin pago, las corporaciones tecnológicas obtienen una ventaja competitiva monopólica que les permite capturar rentas extraordinarias generadas en otros sectores de la economía real, pero no están “explotando” al usuario en el mismo sentido que al trabajador asalariado que entrena el modelo o mantiene el servidor. La distinción es política: confundir audiencia con proletariado lleva a diluir la centralidad del trabajo vivo asalariado (el moderador en Kenia, el ingeniero, el etiquetador) que es la verdadera fuente de la ganancia⁶.

En cualquier caso, **lo que está en juego es la forma en que el capital captura y organiza trabajo humano socialmente necesario, no una nueva ontología del valor basada en la “actividad” de la máquina.** Incluso la IA Agente no sustituye la lógica de la “gig economy” o las plataformas, sino que la radicaliza y la traslada a la oficina: depende de formas específicas de apropiación del trabajo social y, cuando no puede realizarlo limpiamente en producción, recurre a mecanismos de renta y monopolio que devienen en valorizaciones bursátiles desacopladas de la economía real y que no deberían confundirse con creación de valor.

Desde este punto de vista, el vínculo con la crisis de valorización es directo. La incorporación masiva de agentes autónomos como capital constante digital eleva la composición orgánica del capital (más inversión en tecnología por cada unidad de trabajo vivo) y, por esa vía, refuerza la tendencia a la caída de la rentabilidad. La “revolución” de la IA aparece entonces menos como ruptura con la ley del valor que como una de sus formas históricas extremas: una fase en la cual capital y Estado intentan postergar la crisis desplazando sus costos sobre el trabajo (incluido el trabajo que sostiene los sistemas de seguridad social) y sobre la reproducción ampliada de la vida social.

Hasta aquí, el objetivo fue despejar un equívoco: confundir la automatización actual

con “fin del trabajo” y la transformación del trabajo con superación de la ley del valor. Pero si la IA no crea valor, ¿por qué el capital la persigue con tanta voracidad? El paso siguiente es analizar cómo esta tecnología altera la competencia y la producción de plusvalor en el taller y la oficina.

3.2. IA, plusvalor relativo y ofensiva contra la porosidad del trabajo

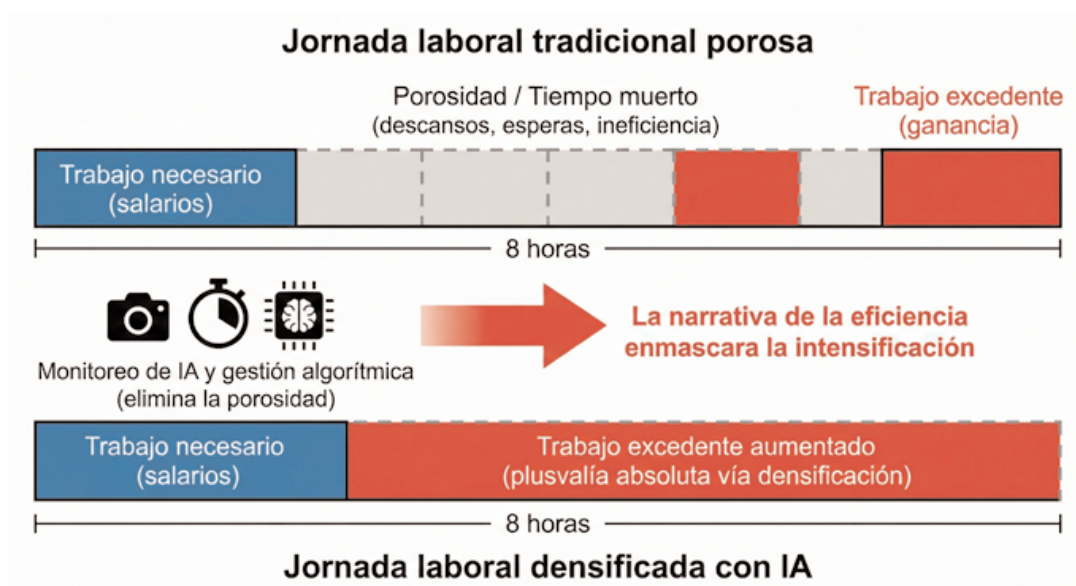
Si la IA no crea valor, ¿por qué ocupa un lugar tan central en la estrategia del capital? La ya clásica respuesta de la crítica de la economía política sigue funcionando: porque opera como palanca para reorganizar la extracción de plusvalor.

Por un lado, pueden aumentar el **plusvalor relativo**: como hemos visto, reducen el tiempo de trabajo necesario por unidad de producto (o por tarea), elevando la productividad y ensanchando, potencialmente, la parte excedente de la jornada laboral. Por otro lado (y esto suele quedar cuidadosamente fuera del discurso del *upskilling*) la IA también opera como ofensiva contra la porosidad del trabajo: tiempos muertos, pausas, interrupciones, ritmos no lineales. Se trata de **plusvalor absoluto** camuflado: no necesariamente alarga la jornada legal, pero alarga la jornada efectiva (o densifica el tiempo trabajado), reconfigurando el mando capitalista sobre el tiempo.

Esta ofensiva del capital adquiere una forma material concreta: la universalización de la vigilancia productiva. Lo que Marx describió como la “subsunción real” del trabajo al capital alcanza un nuevo estadio con la IA Agente. Ya no se trata solo de la maquinaria imponiendo el ritmo en la fábrica, sino del algoritmo gestionando la intensidad mental en la oficina.

Los datos recientes confirman que la gestión algorítmica, que ya existía en el trabajo de plataformas (Wood, 2019), está empezando a colonizar el empleo formal. Según el reporte *Global case studies on AI* de la OIT (2025c), el *algorithmic management* y el *automated monitoring* se aplican ahora masivamente en tareas administrativas, reduciendo márgenes informales de control del tiempo (pausas, socialización, ritmos autoorganizados) que antes actuaban como amortiguadores del desgaste físico y mental. La Encuesta Europea de Condiciones de Trabajo (Eurofound, 2025) cuantifica esta tendencia: un 17% de los trabajadores en la UE ya reporta estar sometido a métricas de rendimiento dictadas en tiempo real por sistemas de IA, sin mediación humana.

Esto refuta la promesa de que la IA liberaría al humano para tareas creativas. Al contrario, la tecnología opera como un mecanismo de densificación del tiempo de trabajo: se extrae más valor en la misma jornada mediante una presión nerviosa constante. El resultado es una mayor productividad basada en una extracción depredadora de energía vital (combinación de plusvalor relativo y densificación del tiempo de trabajo) que acelera el desgaste de la fuerza laboral. **El resultado no es la “liberación” de tareas aburridas, sino un trabajo más compacto, más exigente y con menos control colectivo sobre los tiempos. Un trabajo más explotado.**



Ahora bien: incluso si la IA incrementa productividad en segmentos, eso no implica automáticamente mejora salarial ni recomposición de la base contributiva. Para ubicar el problema en términos agregados, conviene salir del hype y entrar a los datos.

El crecimiento de la productividad no se traduce automáticamente en crecimiento de salarios reales. En el *Global Wage Report 2024–25*, la OIT señala que, en economías de altos ingresos, entre 1999 y 2024 la productividad laboral habría aumentado 29% mientras los salarios reales lo hicieron 15% (OIT, 2024). Esa brecha **fue una masa de valor que no volvió al salario** y se tradujo en presión permanente para ajustar gasto social, especialmente jubilaciones y seguros de salud y de desempleo.

La expansión de la IA es una reestructuración profunda del proceso productivo, impulsada desde arriba, que busca recomponer la dominación capitalista sin abrir un ciclo expansivo de concesiones a los trabajadores. Lejos de democratizar el conocimiento o aliviar el trabajo, la gestión algorítmica expropia saberes, individualiza la relación laboral y fragmenta los colectivos de trabajo. La novedad del algoritmo no reside en su objetivo (que sigue siendo el mismo del taylorismo: disciplinar y extraer), sino en la fineza microscópica de sus mecanismos de control. Procura un aumento de la productividad que no se exprese en un aumento paralelo de los salarios reales, es decir, un aumento de la tasa de plusvalor.

3.3. Paradoja de la productividad y tasa de ganancia: la IA como factor contrarrestante fallido

Venimos mostrando cómo la IA opera como palanca de plusvalor. Por eso, sorprenderá al lector no iniciado que el debate académico sobre el impacto económico de la IA esté enfocado en la aparente contradicción conocida técnicamente como la “paradoja de la productividad” (el hiato entre adopción tecnológica y productividad agregada).

Por un lado, datos macroeconómicos recientes, sistematizados por autores escépticos como Daron Acemoglu, sugieren que la IA generativa podría tener un impacto acotado

en la productividad agregada en horizontes de una década, del orden de 0,66% acumulado de la PTF bajo supuestos restrictivos de automatización y difusión (Acemoglu, 2025). Si nos atuviéramos a esta foto estática, la amenaza al sistema previsional sería “solo” por estancamiento: una economía que no crece lo suficiente para sostener a una población envejecida.

Sin embargo, esta lectura econométrica corre el riesgo de perder de vista el cambio cualitativo en la composición orgánica del capital y el problema de medición. Una explicación alternativa, formulada por Brynjolfsson, Rock y Syverson (2020), sostiene que la economía puede atravesar una “curva J” de productividad: inversiones complementarias e intangibles (reorganización de procesos, nuevos modelos de negocio, entrenamiento, integración) se acumulan primero como costos y recién después aparecen como productividad medida. Según esta tesis, la productividad no desapareció; está parcialmente oculta en capital intangible que aún no se “cobra” en las estadísticas agregadas.

Aquí radica el punto crucial para nuestra hipótesis: **la discrepancia estadística puede ocultar una intensificación real de la explotación** en curso. Mientras los economistas discuten si el PIB sube o no, la gestión algorítmica ya está reduciendo el tiempo de trabajo socialmente necesario en las ramas digitalizadas, reconfigurando tareas, ritmos y calificaciones, y presionando sobre empleo y salarios, al tiempo que aumenta la composición orgánica del capital.

Si la tesis de la “Curva J” acierta, y la difusión de sistemas más autónomos (incluidas arquitecturas “agénticas” en ciertos procesos) logra destrabar esa productividad latente, podríamos acercarnos a una actualización empírica del problema del *Fragmento sobre las máquinas*: el capital reduce el tiempo de trabajo necesario, pero mantiene la producción mercantil y la valorización como forma social dominante. Esta contradicción golpea a la seguridad social, no porque la productividad no crezca, sino porque el crecimiento de productividad no se traduce en una masa salarial estable que sostenga la financiación vía nómina. La “paradoja” actual puede leerse, entonces, como una antelada de tensiones más agudas de valorización y reproducción, sin asumir un salto automático ni uniforme.

La difusión acelerada de la IA responde no a una fase de confianza estable, sino a una de competencia y presión por rentabilidad. La lógica es conocida: cada capital individual introduce nuevas técnicas para apropiarse de plusvalor extraordinario; pero, al generalizarse, estas elevan la composición orgánica del capital (aumentando el peso del capital constante frente al variable) y, con ello, tienden a presionar a la baja la tasa de ganancia (Marx, 1894). La IA actúa así como un **factor contrarrestante**: puede elevar la productividad y el plusvalor, pero no resuelve la contradicción si al mismo tiempo agudiza la competencia y el peso del capital constante.

La evidencia cuantitativa converge en este punto. Joaquín Farina (2018) documentó la tendencia al “**aumento global de la tasa de plusvalía**” como mecanismo compensatorio ante la caída de rentabilidad. El despliegue de la IA profundiza esta ofensiva: cuando la ganancia no se recompone por la expansión del mercado, lo hace mediante la intensificación del trabajo y la apropiación del fondo de consumo obrero. Esta es la base material del “optimismo” tecnológico: no la abundancia, sino la disciplina. De ahí que la paradoja sea estructural: la IA puede elevar productividades parciales y, sin embargo, no abrir un ciclo de crecimiento sostenido, porque el límite no es técnico, sino el régimen de valorización y realización del plusvalor bajo competencia.

Los propios datos usados para “celebrar” la IA revelan esta ambivalencia. El AI Index

2025 (Stanford HAI) registra una expansión en adopción e inversión, pero también que la mayoría de las empresas reporta beneficios acotados: los ahorros suelen ser menores al 10% y los aumentos de ingresos, menores al 5%. Existe, pues, inversión y expectativa, pero **la convalidación en ganancia efectiva es más lenta, desigual y conflictiva**.

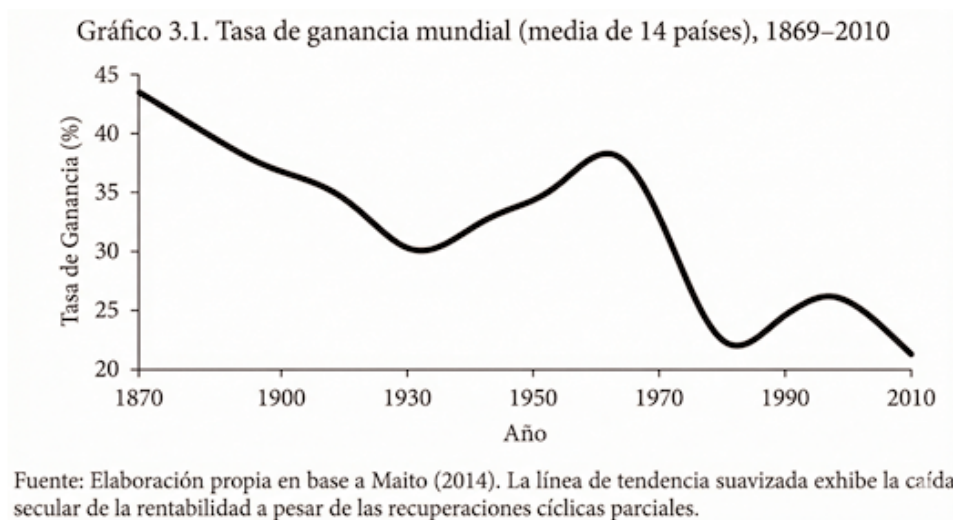
Este hiato entre expectativa y realización se amplifica en el plano del **capital ficticio**. El financiamiento de startups de IA alcanzó niveles de burbuja: captaron 73.100 millones de dólares en el primer trimestre de 2025 (el 57,9% del capital de riesgo global). Advertencias de Bridgewater Associates (2025) y UBS (2025) señalaron una “fase peligrosa” de dependencia financiera insostenible y un riesgo claro de burbuja en la inversión masiva en centros de datos (125.000 millones de dólares hacia noviembre), con rentabilidad futura incierta.

Bajo el capitalismo, “riqueza” no significa solo más bienes o más eficiencia técnica, sino riqueza validada como valor y ganancia. Los capitalistas compiten unos con otros por lograr vender sus mercancías en el mercado y realizar como ganancia el plusvalor generado en la producción. Por eso cada capital busca introducir tecnología para reducir ese tiempo por unidad y obtener plusvalor relativo: el mismo proceso abarata mercancías y eleva el excedente apropiable, resolviendo el “enigma” clásico de por qué el capitalista busca bajar el valor de lo que vende. La contradicción estalla cuando la innovación se generaliza: al aumentar la productividad, cada unidad incorpora menos trabajo vivo (la fuente única de nuevo valor), mientras crece desproporcionadamente la inversión en capital constante (infraestructura, software, datos). Esto presiona a la baja la tasa de ganancia, incluso si la intensidad de la explotación aumenta.

Desde esta perspectiva, el auge bursátil y financiero asociado a la IA no constituye una refutación de la teoría del valor porque los precios se separen transitoriamente del trabajo socialmente necesario. Por el contrario, la confirma de manera negativa. Mientras las expectativas puedan sostenerse mediante crédito, liquidez y estructuras de financiamiento, la brecha puede persistir; pero cuando esas expectativas no logran validarse en ganancia efectiva y realización del valor, la crisis reaparece como mecanismo de reimposición social de la ley del valor sobre precios, inversiones y empleo. El llamado “sinceramiento” expresa un proceso social violento mediante el cual se ajustan valuaciones infladas y se destruye capital excedente. La proliferación de rentas extraordinarias (monopolios de datos, posiciones dominantes de plataformas, valorizaciones asociadas a la propiedad intelectual) no implica creación adicional de valor, sino una redistribución transitoria del valor existente bajo formas de plusvalor ficticio sostenidas por expectativas de futuro.

Esta lectura no descansa únicamente en la coherencia interna de la crítica de la economía política. En las últimas décadas, un cuerpo importante de evidencia empírica ha reconstruido la evolución de la tasa de ganancia a escala nacional y global, encontrando una tendencia descendente de largo plazo, interrumpida por recuperaciones parciales asociadas a aumentos de la explotación, desvalorizaciones de capital y reestructuraciones, más que a un sendero sostenido de aumento de la productividad social (Maito, 2014; Roberts, 2016; Carchedi y Roberts, 2023; Shaikh, 2016). En este marco, los sectores digitales y de IA exhiben una dinámica de “escala sin masa”: fuerte expansión de ventas y valorizaciones financieras con relativamente menor absorción directa de trabajo, apoyada en intangibles, efectos de red y poder de mercado. Ello sugiere que una parte relevante de su desempeño y, sobre todo, de su valorización bursátil depende de rentas extraordinarias y de la capitalización de expectativas de ganancia futura (expansión potencial de capital ficticio), cuya validación última sigue descansando en la apropiación

ción y realización de plusvalor producido en el conjunto del sistema.



La crisis de la seguridad social no es más que la expresión institucional de este límite histórico. Pero el capital no espera pasivamente el colapso. Ante la dificultad de revolucionar la productividad física de manera inmediata, la presión financiera de la burbuja exige resultados a corto plazo. Si la IA no puede generar ganancia extraordinaria por la vía de la abundancia, lo hará por la vía de la depredación: canibalizando el salario y dismantelando la relación laboral formal. Es aquí donde la “revolución” técnica se revela como una contrarrevolución laboral

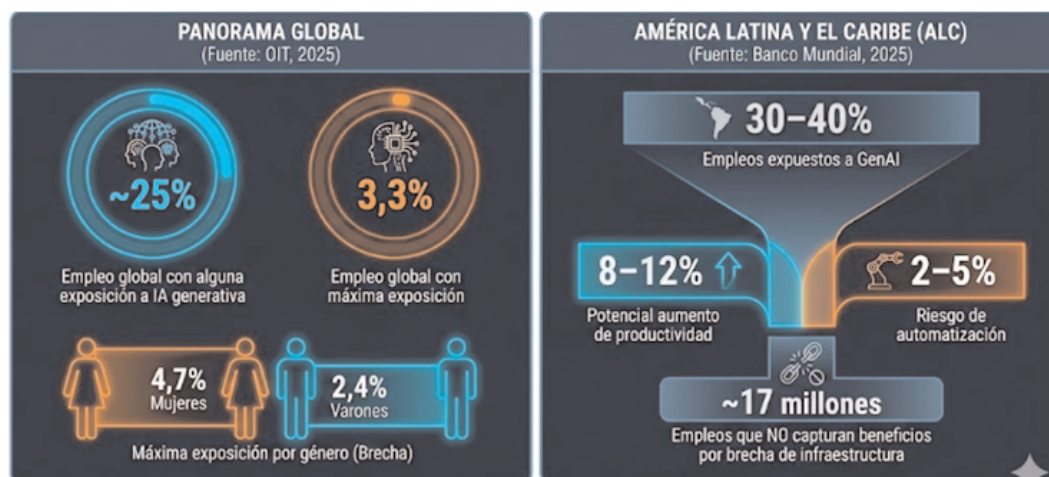
3.4. Del “fin del trabajo” a la proletarización digital

Las profecías sobre el “fin del trabajo” reaparecen con cada ola tecnológica. Cambian los dispositivos; se repite el libreto. El mito suele apoyarse en una intuición real (la aceleración tecnológica) para concluir una fantasía social (que el capitalismo, por sí mismo, liberaría a la humanidad del trabajo). Lo que observamos, con mucha más frecuencia, es la reconfiguración violenta del trabajo: desplazamientos ocupacionales, polarización, nuevas formas de subordinación y una ampliación de la periferia laboral.

El punto empírico clave es distinguir exposición (tareas afectadas) de automatización efectiva (empleos eliminados). La OIT estima que aproximadamente el 24% del empleo global presenta algún grado de exposición a la IA generativa, pero sólo una fracción minoritaria se encuentra en categorías de *mayor potencial de automatización*, con una brecha de género marcada en economías de altos ingresos: casi 10% del empleo femenino en ocupaciones de mayor potencial vs 3,5% del masculino (International Labour Organization, 2025).

En América Latina, esta dinámica se refracta sobre estructuras laborales históricamente precarizadas. *Generative AI and Jobs* (2025) estima que 30–40% de los empleos regionales están “expuestos”; que 8–12% podrían ver aumentos de productividad si se aprovecha la tecnología; y que 2–5% estaría en riesgo de automatización, con sesgos por edad, urbanidad, educación y género (Banco Mundial, 2025). La brecha de infraestructura digital provoca que gran parte de esa fuerza de trabajo no pueda capturar los beneficios

de productividad, quedando relegada a la competencia por costos. El dato decisivo no es la cifra exacta sino el patrón: una exposición alta en empleos formales urbanos relativamente mejor pagos (administrativos, analistas), empujándolos hacia la informalidad o el trabajo en plataformas.



(Fuente: Elaboración propia en base a OIT, 2025 y Banco Mundial, 2025)

Lejos de ser inmaterial, la IA se apoya en una vasta infraestructura de trabajo humano que la narrativa de la “economía del conocimiento” oculta deliberadamente. Nos referimos a la consolidación de un proletariado digital global. Detrás de cada modelo “mágico” operan millones de trabajadores, concentrados predominantemente en el Sur Global (Kenia, Filipinas, India, América Latina), que realizan las tareas repetitivas de etiquetado de imágenes, moderación de contenido tóxico y validación de respuestas (RLHF) necesarias para que el algoritmo funcione.

Este sector constituye una verdadera maquiladora de datos. Volveremos sobre esta cuestión en la sección 5, pero nos permitimos anticipar este dato: en el último año, el mercado de recolección y etiquetado de datos creció un 24% interanual, alcanzando los 4.410 millones de dólares. Sin embargo, la distribución de ese valor es inversamente proporcional al esfuerzo: la red Fairwork (2025) califica sistemáticamente a estas plataformas con puntajes de 3/10 en estándares laborales, documentando ingresos que muchas veces no cubren el costo de reproducción de la fuerza de trabajo.

Para la seguridad social, el impacto es devastador. Esto representa un retorno al salario a destajo a escala hipertecnologizada. Al fracturar la jornada laboral en micro-tareas pagadas por centavos, en estos sectores el capital logra evadir estructuralmente la relación salarial. El “colaborador” de la plataforma absorbe individualmente los costos de su salud, vejez y desempleo.

De manera que la clase obrera no desaparece; se reconfigura, se diferencia y se internacionaliza. El proceso de proletarianización mundial del último medio siglo tiende a continuar de modo desigual: la asalarización de la pequeñoburguesía y del campesinado, y la incorporación de las mujeres al trabajo es un proceso inconcluso y actual. Desde 1950, la población asalariada global pasó de ser una minoría concentrada en economías centrales a constituir más del 50% de la fuerza de trabajo mundial en 2024, superando los

1.700 millones de trabajadores (OIT, 2025). En América Latina, este fenómeno fue impulsado por un salto en la urbanización, que pasó del 41% en 1950 al 80% actual, mientras que en Argentina la condición de asalariado se consolidó como la realidad material de más del 74% de los ocupados hacia fines de 2025. Coggiola ya discutía (en los noventa) las lecturas que subestimaban el carácter internacional de la clase obrera (limitando la mirada a lo que ocurría con el proletariado industrial de los países “centrales”) y la tendencia a leer como “anormalidad” lo que en realidad expresa la dinámica mundial de la acumulación y sus rupturas (Coggiola, 1995).

Asumamos, en un ejercicio teórico, que la dinámica de automatización alcanzara una proyección terminal. Siguiendo escalas de prospectiva que imaginan una evolución desde los “Agentes” autónomos (que hoy automatizan coordinación y mando medio) hacia “Innovadores” (que automatizarían la I+D) y “Organizaciones” totalmente autónomas, llegaríamos a un punto límite. En él, la composición orgánica del capital tendería al infinito y la masa salarial a cero. Pero este escenario no representa la abundancia prometida, sino su imposibilidad: implicaría el colapso de la tasa de ganancia (al eliminarse la fuente de todo nuevo valor, el trabajo vivo) y haría matemáticamente inviable financiar la seguridad social con gravámenes a una nómina inexistente.

Este ejercicio lógico, sin embargo, sirve sobre todo para iluminar la contradicción del presente. Lo que es una realidad hoy es que existe una presión estructural a reducir masa salarial en ciertos segmentos (administrativos, coordinación, back-office) y a desplazar parte de la producción de valor hacia cadenas más fragmentadas y externalizadas. En ese marco, el problema previsional no es ‘contable’: un modelo contributivo basado en nóminas estables enfrenta una base cada vez más estrecha, mientras el excedente se disputa como ganancia y renta, no como salario social.

3.5. Implicancias estructurales

La inteligencia artificial no inaugura una economía post-trabajo, sino que **intensifica las contradicciones inherentes a la acumulación capitalista**. Al elevar masivamente la composición orgánica del capital, impulsa una recuperación de la rentabilidad que ya no depende tanto de la expansión de los mercados, sino del **aumento de la explotación** (relativa y absoluta), la segmentación laboral y la presión constante sobre el fondo de consumo de los trabajadores.

En este marco, la IA trasciende su función técnica para convertirse en un **argumento ideológico privilegiado**. Cuando la tasa de ganancia depende de recortar costos laborales y cargas sociales, la tecnología se presenta como la fuerza “inevitable” que **legitima la reorganización regresiva de los sistemas previsionales**, desplazando el ajuste del capital hacia el salario diferido.

Este proceso se inscribe en la lógica interna del capitalismo que Marx identificó como tendencia: la contradicción entre el desarrollo de las fuerzas productivas y la base cada vez más estrecha de trabajo vivo sobre la que se asienta la valorización. Esta contradicción implica una tendencia al colapso que, sin embargo, no conduce a un derrumbe automático, sino que se impone de manera violenta y discontinua a través de crisis, guerras, destrucción de capital y ofensivas sistemáticas contra las condiciones de reproducción de la clase trabajadora. Es decir un **catastrofismo inmanente** (Rieznik, 2008, 2009; Altamira, 2010; Heller, 2016; Rabey, 2016).

La IA, al acelerar el desarrollo técnico, **radicaliza esta dinámica**. Lejos de superar la

ley del valor, la afirma en condiciones de extrema inestabilidad, haciendo más necesarios que nunca los mecanismos compensatorios: mayor explotación, expansión del capital ficticio y, de manera central, el ataque al salario social. Así, la presión sobre la seguridad social deja de ser un problema técnico para revelarse como una vía estructural para sostener transitoriamente la rentabilidad del capital.

Conclusión provisoria

En esta primera entrega establecimos una tesis doble. Primero, que la seguridad social debe analizarse no como un subsistema técnico aislado, sino como una **forma histórica de salario social** (diferido e indirecto) mediante la cual se socializa parcialmente el costo de reproducción de la fuerza de trabajo y se institucionaliza, de manera contradictoria, una correlación de fuerzas entre capital y trabajo.. Segundo, que la inteligencia artificial no constituye una excepción a la ley del valor: opera como **capital constante** que reorganiza la cooperación social del trabajo y perfecciona las técnicas de extracción de plus-valor, sin crear por sí misma nuevo valor.

Sobre esta base, hemos desplazado el debate desde el hype tecnológico hacia sus mediaciones sociales. La evidencia muestra mejoras microeconómicas de productividad y una exposición ocupacional heterogénea, pero estos hechos no autorizan la conclusión de una nueva “edad dorada” de crecimiento ni, menos aún, que la tecnología resuelva automáticamente las tensiones del financiamiento previsional. **El punto decisivo es distributivo**: incluso cuando la IA eleva productividades parciales, los frutos de ese aumento no retornan mecánicamente al salario directo ni al salario social. La persistencia del desacople entre productividad y salarios reales, lejos de ser un “accidente”, es un **rasgo de época**: expresa estrategias de recomposición de rentabilidad basadas en la contención salarial, la flexibilización laboral y la transferencia de costos de reproducción hacia los hogares.

En este marco, la IA aparece como una palanca eficaz para una **ofensiva contra la porosidad del trabajo**: intensificación, trazabilidad, evaluación permanente, estandarización de ritmos y colonización de tiempos sociales. La promesa de “liberar” trabajo humano se traduce en densificación de la jornada efectiva y en una nueva vuelta de tuerca sobre el mando capitalista del tiempo. Por eso, el horizonte empírico inmediato no es el “fin del trabajo”, sino una **proletarización digital desigual**: transformación de tareas, segmentación contractual y reconfiguración internacional de cadenas laborales.

La implicancia para la seguridad social es directa: el modelo contributivo presupone que el salario formal es el canal estable y dominante de distribución del ingreso y que el empleo registrado constituye la norma. Cuando esa base se erosiona por precarización y discontinuidad el universalismo se vuelve frágil: promete protección para todos, pero la garantiza solo para quienes permanecen dentro del circuito formal. **La tensión no es, pues, primordialmente demográfica ni actuarial, sino de valorización**: una disputa por el excedente que se desplaza hacia el terreno de la reproducción social.

Esta conclusión provisoria deja planteada una pregunta que la tecnocracia suele clausurar demasiado rápido: si el capital puede capturar ganancias de productividad sin sostener una masa salarial estable, **¿qué arquitectura de derechos puede garantizar la reproducción social** sin quedar atada a una nómina cada vez más fragmentada? La Parte II tomará este problema en su núcleo. Examinará, primero, cómo la dinámica de valorización asociada a la IA pone en crisis a la seguridad social en tres planos: la base imponible, la responsabilidad patronal y las formas de transferencia del costo reproduc-

tivo. Luego, discutiremos las salidas en disputa (desde reformas paramétricas y re-fiscalización regresiva hasta esquemas alternativos de financiamiento y universalización) evaluándolas no por su retórica (“sostenibilidad”, “solidaridad”), sino por su lógica de clase: quién paga, quién captura el excedente y qué tipo de universalidad material se vuelve posible.

En síntesis, en esta primera entrega hemos despejado el terreno de las mitologías. La inteligencia artificial no es un oráculo neutral, sino **capital que disciplina trabajo vivo** para intentar salvar una rentabilidad en declive. La seguridad social no es un “gasto”, sino **salario disputado**. Su “inviabilidad” no es un destino biológico, sino el resultado de una **captura privada del aumento de productividad**.

La teoría, sin embargo, es solo el preludio. Si en esta parte definimos por qué el capital persigue la automatización con voracidad, en la **Parte II** (a publicarse en el próximo número) analizaremos el **estallido institucional** de este proceso, la “triple crisis” del modelo contributivo: desde el bloqueo sistemático al empleo joven hasta la disolución de la responsabilidad patronal en las plataformas. Finalmente, exploraremos el **horizonte** más oscuro de este ciclo (la IA y su relación con la guerra imperialista) para plantear la única salida que no implica la degradación social: la expropiación del *general intellect* y la planificación democrática. La pregunta ya no es si los algoritmos pueden sostener nuestras jubilaciones, sino si permitiremos que el capital utilice la inteligencia colectiva para financiar nuestra propia obsolescencia.

Bibliografía y fuentes

1) Fuentes empíricas, informes de organismos internacionales y documentos corporativos

Banco Mundial. (2023). *Working Without Borders: The Promise and Peril of Online Gig Work*. Washington, DC: World Bank. <https://www.worldbank.org/en/publication/working-without-borders>

Banco Mundial. (2025, April 15). *Quantifying the Jobs Potential of AI in Latin America and the Caribbean*. Washington, DC: World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/885cc451-7173-4828-b67d-3de0011a22e4>

CEPAL (2023). *Panorama Social de América Latina*. Naciones Unidas.

Eurofound. (2025, September 11). *A new world of work – challenges and opportunities: EWCS 2024 first findings*. Publications Office of the European Union. URL: <https://www.eurofound.europa.eu/en/publications/all/a-new-world-of-work-ewcs-2024-first-findings>

Fairwork. (2024). *Fairwork India Ratings 2024: Labour Standards in the Platform Economy*. Oxford: Oxford Internet Institute. <https://fairwork.ai/ratings/>

Gartner. (2025). *Top 10 Strategic Technology Trends for 2026*. Gartner, Inc. <https://www.gartner.com/en/articles/top-technology-trends-2026>

Google Cloud (18 Dic 2025). *“Lessons from 2025 on agents and trust”*. por Will Grannis, VP and CTO.

International Labour Organization (ILO). (2021). *World Social Protection Report 2020–22*. ILO.

International Labour Organization (ILO). (2024). *Global Wage Report 2024–25: Is wage inequality decreasing globally?* International Labour Office. <https://www.ilo.org/publications/flagship-reports/global-wage-report-2024-25-wage-inequality-decreasing-globally>

International Labour Organization (ILO). (2025a, May 20). *Generative AI and Jobs: A Refined Global Index of Occupational Exposure* (ILO Working Paper 140). International Labour Office. <https://www.ilo.org/publications/generative-ai-and-jobs-refined-global-index-occupational-exposure>

International Labour Organization (ILO). (2025b, May 20). *Generative AI and jobs: A 2025 update* (Brief). International Labour Office.

McKinsey & Company (2025, 3 de diciembre): *“State of AI 2025 report”*. <https://www.mckinsey.com/capabilities/quantumblack/our-insights/the-state-of-ai>

Microsoft. (2024, May 8). *2024 Work Trend Index Annual Report: AI at Work Is Here. Now Comes the Hard Part*. Microsoft & LinkedIn. URL: <https://www.microsoft.com/en-us/worklab/work-trend-index/ai-at-work-is-here-now-comes-the-hard-part>

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2024). *OECD Employment Outlook 2024: The Net-Zero Transition and the Labour Market*. OECD Publishing. https://www.oecd.org/en/publications/oecd-employment-outlook-2024_ac8b3538-en.html

OECD (2025a, 27 de octubre). *Artificial Intelligence and the Labour Market in Korea*. (Authors: S. Broecke & C. Ruggiu). OECD Publishing. https://www.oecd.org/en/publications/artificial-intelligence-and-the-labour-market-in-korea_68ab1a5a-en.html

Stanford Institute for Human-Centered Artificial Intelligence (HAI). (2025). *AI Index Report 2025*

2) Bibliografía teórica y académica

Acemoglu, Daron (2025, enero). *The Simple Macroeconomics of AI*. *Economic Policy*, 40(121), 13–58. <https://www.nber.org/papers/w32487>

Altamira, Jorge. (2012). *No fue un martes negro más*. Ediciones Prensa Obrera.

Brynjolfsson, E., Rock, D., & Syverson, C. (2021). The Productivity J-Curve: How Intangibles Complement General Purpose Technologies. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 13(1), 333–372.

Brynjolfsson, E., Li, D., & Raymond, L. (2023). *Generative AI at Work* (NBER Working Paper No. 31161). National Bureau of Economic Research. <https://econpapers.repec.org/paper/nbrnberwo/31161.htm>

- Brynjolfsson, E., Chandar, B., y Chen, R. (2025). *Canaries in the coal mine? six facts about the recent employment effects of artificial intelligence*. Digital Economy. Stanford University. https://digitaleconomy.stanford.edu/wp-content/uploads/2025/08/Canaries_BrynjolfssonChandarChen.pdf
- Coggiola, Osvaldo (1995). "Crisis, nuevas tecnologías y clase obrera. *En Defensa del Marxismo* N° 9.
- De Brunhoff, S. (1978). *L'État et le capital*. Maspero.
- Farina, Joaquín. (2018). *La tasa de explotación como medida de desigualdad global (1973–2012)*. TeseoPress. <https://www.teseopress.com/mqtesis>
- Freeman, C., y Soete, L. (1994). *Work for All or Mass Unemployment?* Pinter.
- Gordon, R. J. (2016). *The Rise and Fall of American Growth*. Princeton University Press.
- Gough, I. (1979). *The Political Economy of the Welfare State*. Macmillan
- Hennock, E. P. (2007). *The Origin of the Welfare State in England and Germany, 1850–1914: Social Policies Compared*. Cambridge University Press.
- Hobsbawm, E. (1995/2018). *Historia del siglo XX*. Editorial Crítica. Madrid.
- Kässi, O., & Lehdonvirta, V. (2024). *The Online Labour Index (OLI)*. Oxford Internet Institute. <https://ilabour.oii.ox.ac.uk/online-labour-index/>
- Katz, C., Braga, R., y Coggiola, O. (1995). *Novas Tecnologias: crítica da atual reestruturação produtiva*. Xama.
- Maito, Esteban Ezequiel. (2014). *The historical transience of capital: The downward trend in the rate of profit since XIX century*. Social Science Research Network (SSRN). https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2412297
- Marx, Karl. (1971). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858*. Siglo XXI.
- Marx, Karl. (1990). *Capital: Volume I*. (Ben Fowkes, Trans.). Marxists Internet Archive. <https://www.marxists.org/archive/marx/works/1867-c1/>
- Marx, Karl. (1894). *Capital: A Critique of Political Economy, Volume III*. Marxists Internet Archive. <https://www.marxists.org/archive/marx/works/1894-c3/>
- Offe, C. (1984). *Contradictions of the Welfare State*. MIT Press.
- Pierson, Paul (1994). *Dismantling the Welfare State? Reagan, Thatcher, and the Politics of Retrenchment*. Cambridge University Press.
- Rabey, Pablo. (2016). Debates contemporáneos sobre la crisis del capitalismo. *Hic Rhodus*, 10. <https://publicaciones.sociales.uba.ar/index.php/hicrhodus/article/view/1790>
- Ramal, Marcelo. (2024). La escuela austriaca y sus críticos de izquierda. *Política Obrera* (Revista). <https://politicaobrera.com/revista/12919-la-escuela-austriaca-y-sus-criticos-de-izquierda>
- Ramal, Marcelo. (2024b). El capital digital no es tecnofeudalismo. *Política Obrera*. <https://politicaobrera.com/13498-el-capital-digital-no-es-tecnofeudalismo>
- Ramal, Marcelo. (2025). "Tecnofeudalismo", el credo del inmovilismo ante la decadencia capitalista y la guerra. <https://politicaobrera.com/15353-tecnofeudalismo-el-credo-del-inmovilismo-ante-la-decadencia-capitalista-y-la-guerra>
- Rasmussen, M. K., & Knutsen, C. H. (2022). Reforming to Survive: The Bolshevik Origins of Social Policies. *American Political Science Review*, 116(4), 1432-1450. https://www.researchgate.net/publication/333668227_Reforming_to_SurviveThe_Bolshevik_Origins_of_Social_Policies
- Roberts, Michael. (2016). *The Long Depression: How It Happened, Why It Happened, and What Happens Next*. Haymarket Books.
- Shaikh, Anwar. (2016). *Capitalism: Competition, Conflict, Crises*. Oxford University Press.
- Solow, R. M. (1987). *We'd better watch out*. *New York Times Book Review*, 12 de julio.
- Wood AJ, Graham M, Lehdonvirta V, Hjorth I. (2019). *Good Gig, Bad Gig: Autonomy and Algorithmic Control in the Global Gig Economy*. *Work Employ Soc*. 2019 Feb;33(1):56-75.

Notas

¹ Solow, R. M. (1987). “We’d better watch out”. *New York Times Book Review*, 12 de julio. La llamada “paradoja de Solow” fue retomada extensamente en debates posteriores sobre informatización y productividad. Nos referimos a ello en Rabey (2016).

² Para una crítica temprana al tecnodeterminismo, véase Freeman, C., y Soete, L. (1994), *Work for All or Mass Unemployment?*, cuya tesis mantiene vigencia parcial al demostrar que la difusión tecnológica, librada a las fuerzas del mercado, no genera un nuevo equilibrio de pleno empleo sino una polarización estructural de las cualificaciones. Sobre las promesas sobredimensionadas, véase Gordon, R. J. (2016), *The Rise and Fall of American Growth*. Aunque discutido en su momento, el escepticismo de Gordon se ha validado empíricamente: la digitalización reciente no ha logrado replicar las tasas de crecimiento de la productividad de la Segunda Revolución Industrial (electricidad/motor), algo que la IA actual, hasta la fecha, no ha logrado revertir en los datos macroeconómicos.

³ La definición de la seguridad social como “gestión de riesgos” es dominante en la literatura actuarial y en documentos de organismos internacionales: Organización Internacional del Trabajo (2021). *World Social Protection Report 2020–22*. ILO. Para una formulación crítica clásica, véase Gough, I. (1979). *The Political Economy of the Welfare State*. Macmillan; y Offe, C. (1984). *Contradictions of the Welfare State*. MIT Press.

⁴ Gough (1979) desarrolla el concepto de salario social como parte del valor de la fuerza de trabajo. Para una crítica contemporánea al discurso de los “impuestos al trabajo” en América Latina, véase CEPAL (2023). *Panorama Social de América Latina*. Naciones Unidas.

⁵ Para una crítica a las explicaciones demográficas de la crisis previsional, véase OIT (2024). *World Social Protection Report 2024–26*. International Labour Organization. El informe muestra que los problemas de sostenibilidad están fuertemente asociados a informalidad, salarios y cobertura contributiva, no sólo a envejecimiento poblacional. enfoque que tiene una similitud superficial con el que acá presentamos)

⁶ Este debate divide aguas en la economía política crítica de internet. Por un lado, autores como Tiziana Terranova (*Free Labor*, 2000) y Christian Fuchs (*Digital Labour and Karl Marx*, 2014) sostienen que la actividad de los usuarios constituye trabajo productivo no remunerado que genera valor directamente (“prosumidores”). Por otro lado, la corriente en la que se inscribe este trabajo (Michael Roberts, Guglielmo Carchedi y, en el debate local, Marcelo Ramal) rechaza esta “ontología del valor digital”. Véase en particular Carchedi, G. y Roberts, M. (2023). *Capitalism in the 21st Century: Through the Prism of Value*. Pluto Press (especialmente Cap. 5: “Robots, Knowledge and Value”).

