

Trabajo

Año 2, N° 4
enero-julio del 2001
Segunda época

LA CONSTRUCCIÓN SOCIAL DEL MERCADO



CAT

PLAZA Y VALDES

P Y V

EDITORES

Director

Enrique de la Garza Toledo

Subdirección

~~Enrique de la Garza Toledo~~

Comité de Redacción

Ilán Bizberg
Mónica Casales → **Marcelo Castro**
Jorge Carrillo
Carlos García
Fernando Herrera
Javier Melgoza → **Guillermo Miranda**
Pedro Moreno
María Teresa Rendón
Carlos Salas
Daniel Villavicencio

Comité Editorial:

Humberto Muñoz (UNAM), ~~Francisco Zapata (Colmex)~~,
Fernando Cortés (Colmex), Orlandina de Oliveira
(Colmex), Vania Salles (Colmex), Victor Manuel Durand
Ponte (UNAM), Angélica Cuellar (UNAM), Sergio de la
Peña (UNAM), Sergio Ordoñez (UNAM), Manuel Lastra
(UNAM), Graciela Bensunsan (UAM), Eduardo Ibarra
(UAM), Luis Montaña (UAM), Othón Quiroz (UAM), Raúl
Nieto (UAM), Marco A. Leyva (UAM), Celso Garrido
(UAM), Mariano Noriega (UAM), Jordi Micheli (UAM),
Rocío Guadarrama (UAM), Fernando Pozos (U de G),
Leopoldo Alafita (UV), Elena Guadarrama (UV), María
Eugenia de la O (Colef), Cirila Quintero (Colef), Marcela
Hernández (UAAc), Beatriz Castilla (UAY), Elizabeth
Zamora (UAT), Germán Sánchez (UAP), Alejandro
Covarrubias (Colegio de Sonora), Oscar Contreras
(Colegio de Sonora), ~~José Carlos Ramírez (CIDE)~~, Yolanda
Montiel (CIESAS), Sergio Sánchez (CIESAS), Agustín
Escobar (CIESAS), Leonard Mertens (OIT), ~~Agustín Ibarra~~
(SEPR), ~~Néstor Elizondo (OIT-DE)~~, ~~Denaciano Quintero~~
(Doo de Mex.), Javier Rodríguez (UAM), Sara Lara
(UNAM), Rafael Loyola (CIESAS), ~~Silvia Pico (NAFTN)~~,
José Giral (Fudameca), ~~Silvia Ortega (Concept)~~, Alfredo
Hualde (Colef).
SEP

Comité Asesor Internacional:

Azril Bacal (Universidad de Uppsala), Anil Verma
(Universidad de Toronto), Ludger Pries (Universidad de
Berlín), Michel Freyssenet (CNRS, Francia), Abo Tetsuo
(Universidad de Tokio), Francesco Consoli (Universidad
de Roma), Tony Elger (Universidad de Warwick), Juan
José Castillo (Universidad Complutense), Harley Shaiken
(Universidad de California), Scott Martin (Universidad de
Columbia), María Lorena Cook (Universidad de Cornell),
Russell Smith (Washburn University), Daniel Cornfield
(Vanderbilt University), Marcia de Paula Leite
(Universidad de Campiñas), Martha Novick (Universidad
Belgrano, Argentina), Lais Abramo (OIT-Chile), Cecilia
Montero (Universidad Católica de Chile), Luis Stolovich
(Universidad de Montevideo), Héctor Lucena
(Universidad de Carabobo, Venezuela), Consuelo Iranzo
(Universidad Central de Venezuela), María Eugenia Trejos
(Universidad Nacional Heredia), Carlos Alá Santiago
Rivera (Universidad de Puerto Rico), Luz Gabriela Arango
(Universidad Nacional de Colombia), ~~Nadya Castro~~
(CEDEC, Brasil), Elena Irata (CNRS, Francia), Rigas
Arvanitis (OSTROM), Julio C. Neffa (CEIL, Argentina),
~~Eduardo Jiménez (PALE)~~, Kevin Middlebrook (UCLA, La
Jolla).

La construcción social del mercado

- Hacia una nueva sociología económica: balance y perspectivas
Richard Swedberg (Traducción de Alejandro Toledo Patiño) 5
- Redes sociales y la creación del capital social
Marina Della Giusta 35
- La red regional, una alternativa de participación empresarial y gubernamental en la región binacional Tijuana-San Diego
Rocío Barajas 67
- La vulnerabilidad de una "trama productiva": la difícil relación cliente-proveedor en el complejo automotriz argentino
Marta Novick y Gabriel Yoguel 111

El mundo del trabajo

- Mercado de trabajo, flexibilización y nuevas formas de regulación
Lais Abramo 145
- Trayectorias laborales en Tijuana: ¿segmentación o continuidad entre sectores de empleo?
Marie-Laure Coubes 189

Reseñas y notas críticas

221

Patrocinadores



Logo de



~~Coordinadores del número: Mónica Casalet y Jorge Carrillo~~

Revista **Trabajo**, Publicación semestral del **Centro de Análisis del Trabajo, A. C.** con Certificado de Licitud del título No. 6836; Certificado de Licitud de contenido No. 7334; ISSN 1405-1311.

Producción editorial: Plaza y Valdés Editores

Este número se acabó de imprimir en julio del 2001

Tiraje: 1000 ejemplares

Domicilio de la Revista: Enrique de la Garza Toledo, Posgrado en Estudios Sociales, UAM-I, Apdo. Postal 55-536, 09340, México, D. F., Tel. (~~525~~) 5804-4794, E-Mail: egt@xanum.uam.mx. 52-55

~~Administración, intercambio, venta y suscripciones: Pedro Moreno, UAM-X, Departamento de Política y Cultura, Apartado Postal 23-181, Col. San Juan Xochimilco 16000, México D. F., tel. (525) 724-5110, Fax (525) 294 9100, E-Mail: msph6107@cugyatli.uam.mx~~

Precio del ejemplar 100.00 pesos

Suscripción anual México: \$100.00

Resto del mundo: 20 US Dólares

~~Todos los pagos deben hacerse a nombre del Centro de Análisis del Trabajo, A.C. con cheque certificado o bien como depósitos a la cuenta de cheques 00006731100 de Banca Serfin, sucursal 072, México, D.F.~~

Se permite la reproducción total o parcial de los artículos de este número mientras se cite la fuente y se envíe una copia a la Revista.

La construcción social del mercado

HACIA UNA NUEVA SOCIOLOGÍA ECONÓMICA: BALANCE Y PERSPECTIVAS¹

Richard Swedberg

Traducción de Alejandro Toledo Patiño

Abstract

A new economic sociology emerged in the 1980's. Unlike former currents, it has not questioned the hypothesis of rationality characteristic of neoclassic theory. Instead, it has tended to criticize the "atomized" conception of actors and to take social structures into account when analyzing the economy (e.g., through the concepts of embeddedness of this approach are assessed, and the major axes around which this research is organized are pointed out).

Introducción

La incapacidad de la teoría económica dominante para analizar las instituciones económicas ha suscitado una carrera de velocidad para subsanar el vacío así creado, engendrando al mismo tiempo uno de los desarrollos más importantes de las ciencias sociales contemporáneas.² Esta insuficiencia de la teoría económica no es nueva, ya que desde fines del siglo XIX, por diversas –y malas– razones, los economistas ortodoxos están más o menos desinteresados por las instituciones económicas. Hoy día, lo repetimos, el curso es abierto y se ven multiplicar las tentativas para ocupar el lugar dejado vacío por la teoría económica dominante, desde los años setenta en economía y alrededor de una decena de años después, en sociología.

¹ "Vers une nouvelle sociologie économique: bilan et perspectives", Richard Swedberg (1997), *Cahiers internationaux de Sociologie*, vol CIII, pp. 237-255.

² Mis agradecimientos para Nigel Dodd, Cecilia Gil-Swedberg, Msark Granovetter, Geoffrey Ingham, Jean-Louis Laville, Gyorgy Lengyel y Joachim J. Savelsberg por sus observaciones e informaciones. Para más precisiones sobre la nueva sociología económica, *cfr.* "New Economic Sociology", *Acta Sociológica*, 40, 1997, p. 161-182.

Los principales competidores son bien conocidos: en economía, se trata esencialmente de los partidarios del análisis de costos de transacción, de la teoría de la agencia, de la de los derechos de propiedad y de la teoría de los juegos (y de los juegos evolucionistas); entre los sociólogos, hace falta citar a los defensores de la nueva sociología económica, de la sociología de la elección racional y, me parece, de la socioeconomía. La idea de base de los economistas –algunas veces reagrupados bajo la bandera de la ‘economía neoinstitucional’– consiste en utilizar la teoría micro económica a fin de explicar la emergencia y el funcionamiento de las instituciones económicas y sociales. Los más conocidos son Gary Becker (1976, 1993), R. H. Coase (1988), Douglas North (North y Thomas, 1973, 1990) y Oliver Williamson (1975, 1985).³ La elección racional constituye igualmente el punto de partida de los análisis de la sociología, llamados de la elección racional; pero esta última se distingue sin embargo de la corriente teórica precedente, en la medida en que, de una parte, intenta proponer un análisis de la sociedad en su globalidad y, de otra, en que la mayoría sus partidarios son sociólogos. El texto de referencia es *Foundations of Social Theory* (1990), de J. Coleman quien fue igualmente el editor de *Rationality and Society* (1989). Además, la sociología de la elección racional, y contrariamente a la nueva sociología económica, tiene como ambición una refundición del conjunto de la sociología; en fin, está poco interesada en las instituciones económicas (para una excepción, véase Coleman, 1994). En lo que se refiere a la socioeconomía, ella difiere de la nueva sociología económica por sus ambiciones que son no sociológicas, sino interdisciplinarias; y esto, aun cuando el fundador de la socioeconomía, Amitai Etzioni (1988), sea un sociólogo y la mayor parte de sus productos sean obra de sociólogos, o bien de naturaleza sociológica (véase, por ejemplo, Etzioni y Lawrence, 1991; Matzner y Streek, 1991; Sjostrand, 1993).

En este artículo, me propongo presentar más ampliamente a uno de los competidores que, sin ninguna duda, permanecerá en la carrera: a saber, la nueva sociología económica. En efecto, esta corriente teórica ha nacido hace alrededor de una decena de años –en la primera mitad de los años 1980– y el momento de estudiar su programa y su historia me parece ha llegado, y de decir igualmente algunas palabras de sus perspectivas a futuro. ¿Cuáles han sido los resultados obtenidos hasta el presente por la nueva sociología económica? ¿Cuáles son sus puntos fuertes y sus debilidades? ¿Cuáles son sus perspectivas?

³ Para una síntesis de estos trabajos, consúltese Eggertsson (1990); y para una crítica hecha desde la perspectiva de la nueva sociología económica, remitimos al lector a Granovetter (1985).

1- La nueva sociología económica: su historia, sus perspectivas teóricas y sus resultados

La nueva sociología económica ha nacido, lo hemos dicho, hace poco más de una decena de años. Es en efecto al inicio de los años que aparecen, en los Estados Unidos, un cierto número de trabajos pioneros de sociología económica, como, principalmente, el análisis de los mercados de Harrison White (1981), el estudio comparativo de diferentes redes al interior de un mercado, efectuado por Wayne Baker (1984) o incluso el libro de Arthur Stinchcombe, intitulado *Economic Sociology* (1983). Es igualmente en esta época que James Coleman publica, en el *American Economic Review*, un artículo fundacional, por demás interesante (1984), en el cual el autor subraya la necesidad de tomar en cuenta las estructuras sociales al seno mismo del análisis económico. Por tanto, si se necesitará fijar más precisamente la fecha de nacimiento de la sociología económica, nosotros tendríamos el año 1985; en efecto, en el curso de este año no solamente el término de “nueva sociología económica” fue creado, sino que, además, fue publicado el artículo que, poco después, habría de ser el texto más conocido de la sociología económica contemporánea. Se trata del notable artículo de Granovetter, aparecido en el número de noviembre de 1985 del *American Journal of Sociology*, que ha incitado a un cierto número de sociólogos a entrar en la carrera de la cual hablamos anteriormente, todos con una garantía intelectual por su irrupción en el terreno de los economistas.

Por lo tanto, cuando se lee este texto en la actualidad, puede parecer difícil comprender el efecto que suscitó cuando su publicación. Desde luego, tiene excelentes pasajes; en él se encuentra principalmente la mejor crítica que se puede hacer, aún hoy día, de la economía neoinstitucionalista. No obstante, es quizá difícil seguir el hilo de la argumentación, como cuando Granovetter analiza la concepción del hombre, sub-socializa o sobre-socializa en economía y en sociología o incluso la manera en la cual la confianza y la desconfianza intervienen en economía. Algunos estudiantes a los que se les da este texto a leer no tienen éxito en captar la tesis central.

Pero ¿cuál es ella precisamente? Desde un punto de vista teórico, diría que el avance más importante de Granovetter ha consistido en modificar radicalmente la crítica que se le puede dirigir a la ciencia económica; en lugar de subrayar el irrealismo (psicológico) del concepto de racionalidad –las gentes no son racionales en el sentido que los economistas lo entienden generalmente, etc.–, él subraya que estos últimos son totalmente incapaces de tomar en cuenta, dentro de sus análisis, la estructura social. Este desplazamiento aparece muy claramente en la primera versión de este artículo, escrito en 1981-1982:

Las críticas de los fundamentos de la economía han venido principalmente de los economistas mismos. Sus ataques están esencialmente apoyados sobre el *concepto de acción racional*. Ahora bien, quisiera mostrar en este texto que existe otra característica de la teoría económica neoclásica en la cual la crítica es mucho más interesante: se trata de la hipótesis según la cual los actores económicos toman sus decisiones de manera aislada, haciendo abstracción de sus relaciones sociales: es lo que yo llamaría la hipótesis de la toma de decisión 'atomizada' ('atomized' decision making) (Granovetter, 1982, p.2).

Subrayemos que el desplazamiento así operado por Granovetter abrirá la vía a un nuevo tipo de análisis, en los cuales supone simultáneamente que los actores son racionales y que las estructuras sociales juegan un papel. Hace falta observar que si Granovetter adopta una posición respecto a la racionalidad diferente de la de James Coleman, existe sin embargo un cierto número de puntos en común entre estos dos autores: ambos parten principalmente de la idea de que no es necesario, para desarrollar un enfoque sociológico de la economía, adoptar una hipótesis de actores irracionales; la sociología y la racionalidad pueden perfectamente coexistir.

Es, lo hemos dicho, en el mismo año de la publicación del artículo de Granovetter que apareció la expresión "nueva sociología económica"; en efecto, durante el congreso anual de la Asociación Sociológica Americana en Washington, DC, en 1985, Granovetter organizó un desayuno-debate sobre el tema de "la nueva sociología de la vida económica". La antigua sociología económica, explicaba, correspondía esencialmente, de una parte, a la sociología industrial y, de otra parte, a la perspectiva Economía y Sociedad de Talcott Parsons, Neil Smelser y Wilbert E. Moore, dos corrientes teóricas que habían sido fértiles durante los años 1960, pero que "se están apagando repentinamente" (Granovetter, 1985a). Y aún cuando subrayó que la tradición de Parsons, Smelser y Moore podía producir todavía numerosos resultados,⁴ él trazó una frontera muy clara entre la antigua y la nueva sociología económica:

A un nivel general, la nueva sociología económica no duda en atacar de manera radical las tesis neoclásicas; aunque una de sus diferencias esenciales con la antigua es que ésta no tiene un modelo alternativo tan bien

⁴ "Se encuentran bastantes cosas en esos trabajos [de Parsons, Smelser y Moore] que conservan una pertinencia hoy día, a los ojos de la mayor parte de nosotros; también hay más continuidad [entre la antigua sociología económica y la nueva] que yo no pensé. Así, Smelser y Moore, al apoyarse en los resultados del análisis del mercado y de la sociología industrial, representa una alternativa a la teoría neoclásica, en particular en lo que concierne a los problemas del consumo y del trabajo" (Granovetter, 1985).

detallado para proponer [...] Yo considero, por mi parte, que hay algo fundamentalmente erróneo en la microeconomía y que la nueva sociología económica debe proclamar alto y fuerte; esto me parece particularmente importante en los dominios que constituyen el corazón de la economía, a saber, las estructuras de mercado, la producción, la determinación del nivel de precios, la distribución y el consumo. La idea errónea que la teoría económica nos pide aceptar consiste en identificar a los actores económicos como átomos independientes unos de otros. Ahora bien, los actores económicos están comprometidos dentro de interacciones y de estructuras de interacción que juegan un papel central y no son en absoluto simples fricciones periféricas, los "cabellos en la sopa", o el 5% de varianza que se puede descuidar, como la teoría económica lo ha hecho, y aún, muy a menudo tiende a creerlo" (Granovetter, 1985; *cf.* Granovetter 1990a, pp. 107, 1990b, p. 95).

En diez años, la nueva sociología económica ha adquirido una cierta notoriedad y, si bien no representa aún un verdadero movimiento social, constituye ya una empresa colectiva de cierta amplitud, en particular en los Estados Unidos; subrayamos en otro lugar que la nueva sociología económica es un fenómeno esencialmente norteamericano, aún cuando posee, en diversos países europeos, algunos partidarios.⁵

Conozco muy mal la situación francesa y, para mayores detalles sobre este punto, remito al lector al artículo de Benoit Levesque citado al inicio de este ensayo. Sin embargo, lo que es evidente, aun para un observador externo, es que *La Revue du MAUSS*, fuertemente animada por Alain Caillé, ha producido muchos documentos interesantes para la sociología económica. Hace falta mencionar aquí la Colección de sociología económica, dirigida por Jean Lous Laville en las ediciones Desclée de Brower, así como una unidad de investigación, creada por la AISLF (Asociación Internacional de Sociólogos de lengua francesa) sobre este tema y animada por Bernard Eme, Jean-Lois Laville (Francia), Benoit Levesque y Louis Favreau (Quebec).

Cuando se estudian los grupos teóricos u otros tipos de formaciones intelectuales, se intenta en general identificar los diversos instrumentos

⁵ Me parece que los sociólogos europeos han desarrollado una versión bien diferente de la sociología económica de la de sus colegas americanos (Lengyel, 1979; Dodd, 1994). Así, por ejemplo, ponen fuertemente el acento sobre los clásicos de la sociología económica (véase Holton, 1986, 1989; Martinelli, 1986; Swedberg, 1991; Steiner, 1992; Gislain y Steiner, 1995). Ellos tienen igualmente, me parece, la tendencia a adoptar posiciones más holistas, en el mejor de los casos limitándose a enfoques de mediano alcance (*cf.* principalmente Luhmann, 1988; Mingione, 1991; Mjoeset, 1992). Conviene igualmente remarcar que muchos de los sociólogos que no son ni americanos ni europeos, tienen vínculos con la sección 'Economía y Sociedad' del ISA que existe desde hace varios años.

utilizados para reforzar su posición institucional; esto es igualmente interesante para la nueva sociología económica. Se notará así que en 1992 apareció un manual de nueva sociología económica (Granovetter y Swedberg, 1992); tres antologías y un enorme *Handbook of Economic Sociology*, comprendiendo más de 40 contribuciones, han sido igualmente publicados (Friedland y Robertson, 1990; Zukin y DiMaggio, 1990; Swedberg, 1993; Smelser y Swedberg, 1994). Cada año, los seminarios de 'sociología económica' son organizados en el marco de la Asociación Americana Sociológica. En otros sitios algunos puestos han sido creados en "sociología económica" y, en los Estados Unidos, un departamento en la Universidad Duke busca llegar a una gran crítica en este terreno. Por tanto, resta mucho por hacer antes de que el éxito institucional de la sociología económica no sea incontestable, ya que, por ejemplo, las salidas en este terreno son poco numerosas y la sociología económica no posee ni una sección en la ASA (American Sociological Association) ni revista.

Dos conceptos fundamentales

¿Se puede decir que la nueva sociología económica ha producido, o reposa sobre, una teoría relativamente homogénea? En realidad, como aparecerá claramente a continuación, cuando analice un cierto número de ejemplos concretos, muy comunes, bien diferentes, de la sociología contemporánea —la teoría de las redes, la teoría de las organizaciones y la sociología de la cultura—, que ellas están en el origen de numerosos trabajos de sociología económica, y en cierta medida, determinan sus opciones teóricas. Sin embargo, casi todos los autores que pertenecen a la nueva sociología económica se refieren a los conceptos teóricos fundamentales como, principalmente, el de *embeddedness*⁶ definido por Granovetter en su artículo de 1985 y sobre el cual quisiera decir algunas palabras.

La idea central de este texto, lo hemos dicho, consiste en desviar la crítica de la economía, de la hipótesis de racionalidad, hacia la de los actores aislados. Granovetter definió entonces el *embeddedness* como un concepto alternativo a la noción de atomicidad; esto aparece muy claramente en la primera versión de este texto:

Lo contrario de la idea de atomicidad corresponde a esto que yo designaría por el término de *embeddedness*, y pienso que el interés del análisis en

⁶ N.del T. francés: La traducción de este término ha sido objeto de debates; optamos por los términos de 'encuadramiento' (*encastrement*) y 'encuadrar' (*encastrer*) en vez de *enclassement* o 'inserción', que también puede ser utilizado.

términos de estructura social depende fundamentalmente del reconocimiento de la importancia de esta noción de inserción (Granovetter, 1982, p. 11).

Si Karl Polanyi había introducido la noción de *embeddedness* para mostrar que, en los periodos precapitalistas, la economía formaba una parte orgánica de la sociedad, Granovetter ha utilizado este concepto a fin de desarrollar una tesis casi simétrica, mediante la cual se ha servido para hacer resurgir la dimensión fundamentalmente social de las acciones económicas en las sociedades capitalistas.⁷ A lo largo de su artículo, subraya la importancia de esta noción: afirma que su trabajo releva de "el enfoque en términos de encuadramiento de la vida económica" y explica igualmente que es necesario "elaborar, a nivel teórico, el concepto de *embeddedness*, si bien es verdad que él mismo no lo hace" (Granovetter, 1985b, pp. 485, 493). Muestra que las acciones económicas están "encuadradas en los sistemas concretos de relaciones sociales" y que sería preferible —es decir, necesario— estudiar estas "relaciones sociales" en términos de redes (Granovetter, 1985, p. 487; *cfr.* 1990, pp. 107-108). Para citar la frase central del texto de 1985, la idea principal que desarrolla de tal modo es que el comportamiento económico está *encuadrado en las redes de relaciones interpersonales* (Granovetter, 1985b, p. 504; itálicas de R. S., *cfr.* 1990b, p. 96). Menciona de modo rápido "eso que hace falta (según él) llamar el encuadramiento histórico y estructural de las relaciones", sin jamás, no obstante, explicarnos lo que él entiende por estos términos (Granovetter, 1985b, p. 486).⁸

Si la mayor parte de los sociólogos concuerdan en otorgar, en la nueva sociología económica, un lugar central al concepto de *embeddedness*, se dan cuenta raramente que este último se elabora igualmente a partir de un segundo concepto fundamental, el de la construcción social de la economía, creado por Berger y Luckmann en su célebre obra *The Social Construction of Reality* (1966). La introducción de este concepto en sociología económica ha sido hecha por otras corrientes de la sociología —principalmente por la sociología de la cultura y por el neoinstitucionalismo— aún cuando, incluso aquí, es Mark Granovetter quien ha escrito más sobre el

⁷ Si Granovetter no cita a Polanyi en la primera versión de su artículo, se refiere a él rápidamente en la versión final: "Yo afirmo que, en las sociedades precapitalistas, el nivel de encuadramiento del comportamiento económico es más débil que las teorías sustantivistas y las del desarrollo no lo dicen y que esta situación al menos cambia con la 'modernización' que ellas no pensaron; pero yo afirmo igualmente que este nivel siempre ha sido, y continuara siendo, mucho más importante que lo que pretenden los formalistas y los economistas" (Granovetter, 1985b, pp. 482-483; *cfr.* 1990b, pp. 96 y 1993).

⁸ En la primera versión de su artículo Granovetter había consagrado una página al "encuadramiento histórico" y "estructural" (Granovetter, 1982, pp.12-13).

El grupo teórico de la nueva sociología económica⁹

El texto fundador: el artículo de Mark Granovetter, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness" (1985).

El enfoque de base: Analizar los procesos económicos esenciales con la ayuda de la sociología, en particular de la teoría de las redes, de la teoría de la organización y de la sociología de la cultura.

Los conceptos fundamentales: el *embeddedness*, la construcción social de las instituciones económicas.

Los principales autores: Mark Granovetter, Mitchel Abolafia, Wayne Baker, James Baron, Nicole Woolsey Biggart, Fred Block, Ronald Burt, Bruce Carruthers, Paul DiMaggio, Frank Dobbin, Robert Eccles, Paula England, George Farkas, Neil Fligstein, Roger Friedland, Michael Gerlach, Gary Hamilton, Paul Hirsch, Patrick McGuire, Marshall Meyer, Mark Mizruchi, Victor Nee, Marc Orrú, Joel Podolny, Alejandro Portes, Walter Powell, Frank Romo, Michael Schwartz, Charles Smith, Linda Brewster Stearns, Michael Useem, Brian Uzzi, Harrison White, Viviana Zelizer.

Los principales anclajes institucionales: diferentes universidades de los Estados Unidos, principalmente SUNY en Sony Brook (en particular en los cursos de los años 1980) y algunas universidades de California (en los cursos de los años 1990).

Textos importantes: *Getting a Job* (1974) de Mark Granovetter; *Morals and Markets* (1979), *Pricing the Priceless Child* (1985) y *The Social Meaning of Money* (1994) de Viviana Zelizer; *The Power of Structure of American Business* (1985) de Beth Mintz y Michael Schwartz; *Doing Deals* (1988) de Robert Eccles y Dwight Crane; *Charismatic Capitalism* (1989) de Nicole Woolsey Biggart; *Postindustrial Possibilities* (1990) de Fred Block; *The Transformation of Corporate Control* (1990) de Neil Fligstein; *Auctions* (1990) de Charles Smith; *Alliance Capitalism* (1992) de Michael Gerlach; *Comparable Worth* (1993) de Paula England; *Structural Holes* (1992) de Ronald Burt; *Executive Defense* (1993) de Michael Useem; *Forging Industrial Policy* (1994) de Frank Dobbin.

papel de esta noción en la sociología económica y quien ha sido uno de sus principales abogados. En efecto, Granovetter vio en esta idea de la economía como construcción social (que se encuentra no en el artículo de 1985,

⁹ Proponemos la noción de grupo teórico de Mullins y Mullins (1973), pero se emplea aquí en un sentido bastante general.

sino en 1986-1987), una de las "dos proposiciones sociológicas fundamentales" de su reflexión en sociología económica, paralelamente al concepto de *embeddedness* (Granovetter, 1990b, p. 95).¹⁰ Sigue muy fielmente a Berger y Luckmann cuando explica las instituciones, las que cuando existen, aparecen como naturales y adquieren una dimensión de evidencia. Subraya también la incapacidad de la mayor parte de los economistas neoinstitucionales para superar esta concepción: para los "economistas a la Williamson", las instituciones existentes son las únicas posibles, porque ellas permiten reducir los costos de transacción.

Sin embargo, Granovetter va más allá de las tesis de Berger y Luckmann al introducir un enfoque en términos de redes y, más precisamente, cuando analiza el papel determinante jugado por las redes en las primeras etapas de la aparición de una institución. Retoma uno de los ejemplos preferidos de Granovetter, el de la industria eléctrica de los Estados Unidos, las redes de empresas, de *holdings* y de comisiones de regulación que habían sido constituidas por un personaje llamado Samuel Insull, modelaron profundamente esta industria en sus inicios (para más detalles, véase McGuire, Granovetter y Schwartz, 1993). En consecuencia, "la totalidad de las redes... se paraliza", como lo escribe Granovetter, lo que se traduciría por el hecho de que las redes personales no pueden entonces jugar más que un papel secundario (Granovetter, 1992, p. 9; 1990b, p. 105). La industria eléctrica había adquirido una forma institucional específica en la cual se encontraba "bloqueada", según la expresión de Granovetter.

La teoría de las redes

Nos interesa ahora ya no la perspectiva teórica general de la sociología económica, sino los trabajos particulares que ella ha suscitado; es interesante dividir estos últimos en tres grupos, según las teorías en las cuales se inspiran: la teoría de las redes, la teoría de las organizaciones y la socio-

¹⁰ Si el objeto de este artículo era presentar la sociología económica de Granovetter, más que describir el paradigma de la nueva sociología económica, es necesario presentar aquí su noción de "resultados económicos" (*economic outcomes*). Así, Granovetter escribía en un artículo de 1990 que los fenómenos económicos poseen "tres niveles": "la acción económica individual" (donde el razonamiento en términos de inserción es esencial), los "resultados económicos" y "las instituciones económicas" (Granovetter, 1990b, p. 98 y ss.). Los "resultados económicos" corresponden a esas situaciones en las cuales hay agregación de acciones económicas individuales, pero donde ellas no se transforman en instituciones o en otros fenómenos macroeconómicos. Granovetter da el ejemplo de los precios y los salarios (véase en particular, Granovetter 1990b, pp. 100-102, para un análisis de la noción de "resultado económico").

logía de la cultura.¹¹ Para los primeros –aquellos que poseen su inspiración en la teoría de las redes– se requiere, en mi opinión, distinguir dos periodos bien diferentes. Durante el primero, que comienza a inicios de los años sesenta y que se prolonga poco después de mediados de los años ochenta, los autores intentaron analizar los lazos que existen entre diferentes empresas, es decir, esas estructuras sociales que aparecen cuando un individuo pertenece al consejo de administración de diferentes sociedades. Los múltiples trabajos de este tipo permitieron principalmente arribar a los resultados siguientes: por una parte, se recuperan de diferentes épocas los modelos estables de lazos y, por otra, las sociedades que ocupan el lugar más importante dentro de esas redes son, en general, los bancos y las compañías de seguros (véase por ejemplo Glasberg y Schwartz, 1983). La mayor parte de esos trabajos poseen una dimensión política y vinieron a comprobar ideas como la supremacía del capital financiero o la unidad de la clase dominante. Otros, menos orientados, permitieron obtener resultados más directamente ligados a preocupaciones sociológicas. Donald Palmer (1983), por ejemplo, colocado a contracorriente de los análisis tradicionales de los lazos sociales, ha intentado comprender las situaciones de ruptura de lazos que se observan cuando un individuo muere o se jubila; el sorprendente resultado que obtiene es que los lazos son muy raramente reemplazados; él arroja así la duda sobre los análisis realizados antes en este terreno (cfr. Stearns y Mizruchi, 1986). Michael Useem obtuvo también un resultado interesante, cuando demostró, gracias a un estudio comparado de jefes de empresa en los Estados Unidos y en Inglaterra, que los dirigentes de sociedades muy grandes desarrollan a menudo una visión de conjunto de la economía cuando forman parte de diversos consejos de administración (Useem, 1984). Entre todos los estudios realizados a partir de la noción de redes, la obra relativamente antigua de Granovetter, *Getting a Job* (primera edición 1974; segunda edición 1995), constituye ya innovación por sí sola, en razón de su ingeniosidad y complejidad. En ella el autor muestra que la manera en la cual las gentes obtienen un empleo está muy fuertemente determinada por sus relaciones y la forma en que éstas influyen en la estructura de sus flujos de informaciones. Los individuos que multiplican sus contactos ocasionales (“lazos débiles”) encuentran en general más fácilmente un empleo, que aquellos que no tienen más que contactos regulares (“lazos fuertes”), y esto, esencialmente, debido a que los primeros tienen acceso a más información que los segundos.

A partir de mediados de la década de 1980, los trabajos de sociología económica en términos de redes han cambiado de orientación y se han vuelto,

¹¹ Han sido igualmente realizados trabajos en otros terrenos, como los análisis del mercado de trabajo (cfr. por ejemplo, Farkas y England; Althausen, 1989; Lincoln y Kalleberg, 1990).

en su conjunto, más interesantes. Una de las razones de esta evolución debe ser buscada probablemente en la aparición de nuevos fenómenos económicos para los cuales la teoría de las redes estaba perfectamente adaptada. Así, el ascenso de nuevas regiones industriales, en las que la unidad estaba asegurada por las redes de pequeñas empresas, ha suscitado numerosos análisis de este tipo (por ejemplo Lazerson, 1993; Perow, 1993; Powell y Smith -Doerr, 1994; Piore y Sabel, 1984). Igualmente han aparecido muy buenas monografías, como la de Ronal Burt, *Structural Holes* (1992), en la que se encuentra una teoría del empresario muy original. Según el autor, la función del empresario consiste en establecer un nexo entre dos partes aisladas de una misma red que pueda beneficiar al uno del otro (más precisamente: entre dos conjuntos de relaciones no redundantes); confronta entonces, con toda la habilidad de la que es capaz, esta teoría con un cierto número de datos. En otro lugar, se refiere a la noción de *tertius gaudens* –el tercer beneficiario– de Simmel y le da una cierta consistencia al utilizar la teoría de las redes.

Finalmente, uno de los avances recientes de la teoría de las redes ha sido realizado, me parece, gracias a la introducción de la noción de *groupe d'affaires* (“grupo de negocios”), que encuentra, a la vez, un contenido sociológico y una legitimidad teórica en el texto de Granovetter *Handbook of Economic Sociology* (1994). “Un grupo de negocios es, de acuerdo con la definición que dio Granovetter, un conjunto de empresas reunidas de manera formal y/o informal” y que se distingue de un conglomerado ordinario en la medida que requiere la presencia de una “solidaridad social” (Granovetter, 1994, pp. 454, 462-463). Este concepto permite captar fenómenos como los *Chaebols* coreanos, los *Keiretsu* japoneses u otros grupos de empresas menos conocidas que existen en el mundo (cfr. por ejemplo Gerlach, 1992; Biggart, Hamilton y Orrú, en prensa).

La sociología de la cultura

En segundo lugar, la *Sociologie de la culture* representa una corriente minoritaria de la nueva sociología económica; la influencia que ella ejerce depende en gran medida del nombre de sus adherentes. Esto se explica principalmente por la creatividad intelectual de sus dos principales defensores –Viviana Zelizer y Paul DiMaggio– quienes, entre otros, se han interesado desde temprano en la sociología económica y han participado en la mayoría de los seminarios y conferencias organizadas sobre este tema.

En sociología económica, los trabajos de Zelizer y DiMaggio se dividen en dos categorías: los textos que subrayan la necesidad de integrar un enfoque cultural dentro de la nueva sociología económica, y los estudios concretos. El artículo de Viviana Zelizer, *Beyond the Polemics of the*

Market: Establishing a Theoretical Agenda (1998) es un buen ejemplo de este primer tipo de trabajos. La autora critica muy vivamente lo que ella llama la “dictadura de las estructuras sociales”, es decir, la tendencia que ha tenido la sociología económica contemporánea a reducir cualquier cosa a relaciones sociales y a redes (Zelizer, 1988, p. 629); recuerda a autores como Burt, Granovetter y Stinchcombe que “la cultura languidece como los vestigios de un pasado parsoniano peligroso” (Zelizer, 1988, p. 629). Pero denuncia igualmente la tendencia inversa, a la que llama “dictadura de la cultura”, y que conduce a otros autores a analizar los fenómenos económicos sólo en términos culturales, como si sólo fueran conjuntos de significaciones. Concluye también que un análisis debe asociar de manera equilibrada los factores culturales, estructurales y económicos y debe esforzarse por “encontrar un término medio entre la dictadura de la cultura y la dictadura de las estructuras sociales” (Zelizer, 1988, p. 629).

Se encuentran ideas bastante similares en la muy interesante discusión que Sharon Zukin y Paul DiMaggio hicieron respecto al concepto de *embeddedness* (1990a). En efecto, explican estos autores, el “*embeddedness* estructural”, al seno de las redes y de las estructuras sociales, juega un papel bien importante, pero no es el único; hace falta tener en cuenta igualmente el *embeddedness* político (esto es el hecho de que la acción económica se inscriba siempre en una contexto dado de luchas políticas), el “*embeddedness* cognitivo” (ligado a los factores limitativos del espíritu humano que intervienen en los procesos mentales) y por último el “*embeddedness* cultural” (es decir, que toda acción económica es transformada en la cultura). Según Zukin y DiMaggio, la cultura determina a la economía por medio “de creencias e ideologías –teniendo valor de verdad– o por sistemas de reglas formales”. En resumen, “(la cultura) traza los límites de la racionalidad económica” (Zukin y DiMaggio, 1990a, p.17; cfr. DiMaggio, 1994).

El mejor ejemplo que se puede dar de estudios empíricos relevantes del enfoque cultural de la sociología económica es la trilogía de Viviana Zelizer, *Morals and Markets* (1979), *Pricing the Priceless Child* (1985) y *The Social Meaning of Money* (1994).¹² En todas estas obras, la autora hace aparecer “la construcción social” de los fenómenos económicos (*qu’il s’agisse de l’assurancevie*), del valor económico de los niños o de los diferentes tipos de monedas. En *Morals and Markets*, pone también en evidencia las manifestaciones y las resistencias que la cultura opone a la

instauración de un sistema de seguro de vida en los Estados Unidos del siglo xx; indica cómo el valor sagrado que se vincula a la vida entra en conflicto con la voluntad profana de dar un precio a la muerte de un hombre. En su segunda obra, *Pricing the Priceless Child*, Zelizer estudia una evolución casi simétrica: analiza el modo en el cual, dentro del imaginario americano, los niños que poseían un valor económico en el siglo xix han devenido, en el siglo xx, económicamente “sin valor”, aunque ellos mismos se contemplan como una riqueza afectiva. Finalmente, en el último volumen de su trilogía, *The Social Meaning of Money*, muestra que el dinero no es una substancia neutra y sin ninguna dimensión social, sino que toma en realidad una multitud de formas culturalmente determinadas (“las monedas múltiples”).

La teoría de las organizaciones

La teoría de las organizaciones representa la tercera corriente de la sociología contemporánea que ha ejercido una influencia sobre la sociología económica; esta influencia se explica por diversas razones. La primera es que el interés de la teoría de las organizaciones por las organizaciones económicas era antiguo. Esta situación deriva igualmente de que en los Estados Unidos la teoría de las organizaciones había tenido éxito en focalizar una gran parte del esfuerzo que había sido llevado hasta entonces por la “sociología industrial”, cuando este último campo había comenzado a declinar entre 1960 y 1970 (por ejemplo, Hirsch, 1975) en razón de la relación muy estrecha que esta corriente de la sociología mantuvo con un enfoque de sistemas cerrados y de su atención casi exclusiva al grupo de trabajo, abstracción hecha del resto de la empresa y del resto de la economía en general. Una tercera razón que permite comprender las relaciones que unen la teoría de las organizaciones con la sociología económica es que, en las escuelas de comercio, éstas suelen tener sociólogos que enseñan la teoría de las organizaciones como, por ejemplo, en los Estados Unidos, James Baron, Nicole Woolsey Biggart, Paul Hirsch, Marshall Meyer, Joel Podolny.

El enfoque en términos de “contingencia” de la teoría de las organizaciones ha suscitado numerosos trabajos sobre economía. La idea central de esta corriente teórica (a saber, que una organización depende siempre, para sus recursos, de su entorno) ha sido traspuesta, por ejemplo, dentro del cuadro de la sociología económica por Ronald Burt. Uno de los problemas que han apasionado a Burt es la manera en la cual el grado de autonomía de una organización depende de la existencia de sus competidores, de sus proveedores y de sus clientes; la “autonomía estructural” de esta

¹² Se encuentran algunos resultados esenciales desarrollados en estas tres obras en los tres artículos de Zelizer, 1978, 1981 y 1989.

organización respecto a estas diferentes categorías de actores es importante, además su ganancia es elevada (en realidad, la ganancia aumenta cuando hay pocos competidores y muchos proveedores y clientes).

Si en estos últimos años el enfoque en términos de "contingencia" ha perdido su atractivo, otras corrientes de la teoría de las organizaciones han aparecido en el curso del mismo periodo y han suscitado numerosos trabajos de gran interés para la sociología económica. Se puede citar principalmente la ecología poblacional,¹³ pero sobre todo el neoinstitucionalismo en el que se inspiran fuertemente las ideas de John W. Meyer de la Universidad de Stanford. En un artículo a partir de ahora célebre, de 1977 (escrito en colaboración con su estudiante, Brian Rowan), Meyer avanzó la idea de que la estructura formal de una organización refleja las restricciones que le impone su entorno y que ella es en parte constituida de "mitos racionales". En la descripción que hacen de los procesos de institucionalización, los autores se refieren a la obra de Berger y Luckmann, *Social Construction of Reality*, que constituye, aún hoy día, una fuente importante de inspiración del neoinstitucionalismo (por ejemplo, Scott, 1987, pp. 495-497; Dobbin, 1994, pp. 5, 14).

Esta última corriente teórica ha influido por sí misma en cantidad de trabajos notables de sociología económica y, principalmente, en *Transformation of Corporate Control* (1990) de Neil Fligstein y *Forging Industrial Policy* (1994) de Frank Dobbin. En sus obras, Fligstein nos presenta una historia de grandes empresas americanas, durante el periodo que se extiende de fin del siglo XIX hasta nuestros días, y pone en claro, contrariamente a lo que afirma Alfred Chandler en *The Visible Hand*, el papel tan importante jugado por el Estado en estos procesos. Se esfuerza por refutar la idea según la cual las formas organizacionales serían creadas para responder a fuerzas puramente económicas y tecnológicas; en efecto, explica, es posible, por ejemplo, que inicialmente la forma multidivisional sea desarrollada porque ella permite resolver un cierto número de problemas, pero en consecuencia es probable que la imitación haya jugado igualmente un papel (cfr. Fligstein, 1985). En otra parte, Fligstein desarrolla un sutil análisis en cuanto a *Verstehen* o de la comprensión subjetiva cuando está tentado a reconstruir la imagen que los jefes de empresas se han hecho de sus oficios en

¹³ La ecología poblacional, la que han desarrollado Michael Hannan y John Freeman, tiene como punto de partida la idea siguiente: las poblaciones de organizaciones manifiestan características que varían con sus niveles de desarrollo (cfr. por ejemplo Hannan y Freeman, 1977, 1989). Esta corriente teórica insiste en la competencia entre organizaciones, así como en la resistencia que ellas manifiestan a toda modificación de su forma organizacional (su "inercia estructural"). Diferentes tipos de organizaciones económicas han sido objeto de un análisis de este tipo: los bancos, las cerveceras, los sindicatos, etc. (véanse por ejemplo, los trabajos citados por Hannan y Carroll, 1992).

diferentes etapas de su evolución. Para designar esto que representa el concepto central de su análisis, utiliza el término "concepción de control"; explica así que si los dirigentes de inicios de siglo intentaron controlar directamente las empresas rivales mediante una competencia salvaje, los cárteles, en revancha, hasta hoy día poseen "una concepción financiera del control" y buscan ante todo administrar sus negocios por la manipulación de productos financieros, la maximización de la tasa de ganancia de corto plazo, etcétera.

En relación a Fligstein, Dobbin, en su obra, *Forging Industrial Policy*, adopta un enfoque relevante mucho más explícitamente de "constructivismo social"; y cita entre otros a Berger y Luckmann como algunas de sus fuentes de inspiración (Dobbin, 1994, pp. 5, 14). El "constructivismo social" aparece en efecto perfectamente adaptado al tema que Dobbin trata en su libro: el análisis comparado de las políticas ferroviarias de Francia, los Estados Unidos e Inglaterra, en el corazón del siglo XIX. Cada uno de estos tres países había desarrollado un "paradigma de política industrial" particular, el Estado tenía por misión vigilar la competencia en los Estados Unidos, dirigir la economía en Francia, Inglaterra se situaba a medio camino entre esos dos extremos: y todos, subraya Dobbin, consideraban su propia política industrial como la encarnación misma de la racionalidad y la eficiencia.

2- La nueva sociología económica: una evaluación crítica

Después de haber rastreado el nacimiento y desarrollo de la nueva sociología económica, quisiera ahora adoptar un punto de vista más crítico y decir también algunas palabras sobre su evolución futura a corto plazo. Para hacer esto, analizaré no solamente la teoría sobre la cual reposa sino también los temas que ha tratado hasta el presente; evidentemente aquí la cuestión esencial es saber si las orientaciones escogidas por la nueva sociología se pueden revelar fecundas o bien, si esta corriente se apaga poco a poco o se estanca en trabajos secundarios.

Cuando se estudia la teoría que, hasta el momento, ha inspirado a la nueva sociología económica, se requiere recordar que ella reposa sobre dos conceptos fundamentales: el *embeddedness* y la "construcción social de la economía". Ahora bien, lo que acuña inmediatamente en estos dos conceptos es su flexibilidad o, más precisamente, su capacidad para adaptarse a diferentes enfoques sociológicos. En efecto, tal vez el lector se acuerde que cuando Zukin y DiMaggio critican la ausencia de dimensión cultural del primero de estos conceptos, el de Granovetter, sugieren entonces, para resolver esta dificultad, introducir tan sólo otro tipo de *embeddedness*,

el “*embeddedness* cultural”. Asimismo una crítica reciente del concepto de Granovetter, hecha desde una perspectiva parsoniana, ha sido resuelta de manera del todo comparable: sus autores han avanzado la idea de que la economía esta “encontrada” en el sistema social (Barber, 1994; *cfr.* Portes y Sensenbrenner, 1993).

Una flexibilidad tal bien podría remontarse a los orígenes mismos del concepto de *embeddedness*: los trabajos de Polanyi. Este último la evoca en dos trabajos (y de manera accidental) en *The Great Transformation* (1944); una decena de años después, en *Trade and Market* (1957), hace un esfuerzo tímido por darle un estatuto teórico más sólido (Barber, 1994). El concepto de *embeddedness* ha sido recuperado y utilizado —a menudo con un propósito polémico— para lo que él llama las “sustantividades” a fin de indicar que las economías precapitalistas constituyen partes orgánicas de la sociedad y que no pueden por lo tanto ser analizadas con la ayuda de la teoría económica.

Sea como sea, es claro que, sin esta flexibilidad tan grande, la mayor parte de los autores de sociología económica no habrían aceptado esta noción, al menos sin la acepción que le da Granovetter. En efecto, muchos rechazan la idea muy extendida según la cual este concepto pertenece en rigor a la teoría de las redes. Una reducción tal creará ineluctablemente un sesgo en el análisis:

La principal debilidad del análisis en términos de redes es que existe una explosión de estructuras sociales que dificultan cómo ellas pueden dar cuenta de la realidad observada. En otras palabras, no contienen ningún modelo político, ninguna condición analítica (de instituciones económicas analizadas) y ninguna indicación que permitiera conceptualizar la forma en la cual los actores construyen sus universos (Fligstein y Mara-Drita, 1992, p.20).

Ahora bien, se puede precisamente considerar que el alegato de Granovetter en favor de la idea de “construcción social de la economía” representa un medio de esquivar esta crítica.¹⁴ Ciertamente, Granovetter establece una relación entre el enfoque de redes y la noción de construcción social, mientras que reconoce igualmente que una vez que la red inicial se ha “fijado” en una institución no juega, con relación a esta última, más que un papel secundario. Además, el hecho de que los individuos consideren que toda institución posee una dimensión “fáctica” (como lo subraya Granovetter) permite integrar también otros enfoques teóricos.

¹⁴ Para ser más precisos, se requiere notar que en Granovetter la nueva sociología económica recobra más de otros enfoques que de la teoría de las redes (véase por ejemplo, Granovetter, 1991, p.107).

Como sea, la nueva sociología económica se está por lo tanto desarrollando y expandiendo a la sombra, se podría decir, de dos conceptos muy flexibles en los que la función se limita simplemente a dar al análisis una orientación particular, dejando para otro lugar toda libertad al teorizar. Se ha podido así hablar de “parteaguas conceptual” para designar la noción de *embeddedness* y se podría perfectamente retomar esta expresión para el concepto de construcción social (Portes y Sensenbrenner, 1993, p.1346). Naturalmente, esta situación no es muy satisfactoria para todos los que sueñan con ver a la sociología económica desarrollarse en torno de un núcleo duro, comparable al de la teoría económica dominante en los años cincuenta. Por lo tanto, como lo ha mostrado Robert Merton en su célebre texto sobre la sociología de mediano alcance, uno de los más grandes peligros que la sociología puede correr está precisamente en adoptar una de estas teorías que tienen visos imperialistas y que no producen finalmente más que ideas sin gran interés. Esta disciplina no puede desarrollarse armoniosamente más que apoyándose sobre diversas teorías de mediano alcance; esto es en lo que, hasta el momento, la nueva sociología económica ha tenido éxito gracias a los conceptos de *embeddedness* y de construcción social.

Consideremos ahora el segundo medio del cual disponemos para evaluar la nueva sociología económica: los temas que ella ha tratado y los que, hasta el momento, ha dejado. Como las antiguas versiones de la sociología económica habían dejado virgen la mayor parte del campo de la economía, en 1985, una variedad muy grande de sujetos era posible. Y existen hoy día los trabajos —quizá no definitivos, pero al menos notables— sobre sujetos como, por ejemplo, la evolución de las corporaciones, las economías asiáticas, los grupos de negocios o el capital social. Naturalmente hace falta admitir que faltan aún numerosos sujetos que merecerían ser analizados más en detalle —o simplemente analizados—, así como no se debe olvidar que la nueva sociología económica tiene apenas más de diez años. Uno de los temas así descuidados es el de la ley, o más precisamente, el de las relaciones que esta última guarda con la economía. Asimismo, muy pocos trabajos han sido consagrados al paso del socialismo al capitalismo en Europa Central y en la Unión Soviética, lo que es criticable en la medida que estas regiones representan verdaderos laboratorios vivientes de experimentación para la sociología económica. También son raros los trabajos que han buscado captar la naturaleza profunda del capitalismo occidental en los países del Oeste, inscribiéndose así en la tradición de los trabajos de Marx, Sombra, Weber y Schumpeter. En otros lugares, la nueva sociología económica ha permanecido casi muda sobre la mayor parte de las economías del Tercer Mundo —incluso en Brasil, no obstante que es actualmente dirigido por uno de los antiguos presidentes de la sección sociología económica del ISA, Fernando Henrique Cardoso.

Algunas observaciones para concluir

En la introducción mencioné la carrera que se ha abierto para venir a ocupar el hueco creado por el desinterés de los economistas por las instituciones económicas. Hasta hoy nadie ha llevado a cabo una empresa tal, pero se necesita comprender que en tanto no sea así, todas las teorías sociológicas nuevas tendrán muchos problemas para entender esto, cualquiera que sea su interés: en efecto, dentro de las ciencias sociales, como dentro de la sociedad en general, los primeros en llegar ocupan todo el terreno. Así, la cuestión que debemos plantear es la siguiente: ¿Los sociólogos hacen los esfuerzos suficientes para tomar la iniciativa y la delantera? ¿Especialmente la nueva sociología económica? Ciertamente, un número siempre creciente de sujetos económicos han sido analizados; y esto, al utilizar un enfoque "flexible" que reposa sobre tres de las corrientes más creativas de la sociología contemporánea: la teoría de las redes, la teoría de las organizaciones y la sociología de la cultura. Por último, me parece que la nueva sociología económica, tal como la veo, presenta igualmente el interés de alcanzar el éxito de ser una sociología de mediano alcance para el fin del siglo xx.

Por el contrario, considero que los medios dedicados por los sociólogos para ganar esta carrera de velocidad no son muy importantes. Ciertamente, se trata de desarrollar las teorías concernientes al funcionamiento de la economía o de ayudar a las economías reales a ser más eficaces, y en este sentido las potencialidades de los sociólogos son importantes, pero la sociología económica no dispone ni de los hombres ni de los medios necesarios para concretar esta labor. Hará falta para ello que, durante los próximos diez años, los departamentos de sociología privilegien de modo sistemático la sociología económica y que las instituciones científicas comiencen a alentar los trabajos en este terreno. Una ocasión como la que se presenta hoy día —es decir, la posibilidad de hacer progresar considerablemente las ciencias sociales en el mejoramiento de la comprensión que se tiene de las instituciones económicas— es rara y no debería dejarse pasar.

Bibliografía

- Abolafia, Mitchel (1984), "Structure Anarchy: Formal Organization in the Commodities Futures Market", en Patricia Adler y Peter Adler (eds), *The Social Dynamics and Financial Markets*, Greenwich, JAI Press, pp. 129-150.
- Althausser, Paul (1989), "International Labor Markets", *Annual Review of Sociology*, 15, pp. 143-161.
- Baker, Wayne (1984), "The Social Structure of a National Securities Market", *American Journal of Sociology*, 89, pp. 775-811.
- Barber, Bernard (1994), *All Economies are "Embedded": The Career of Concept, and Beyond*, Documento presentado en la sesión especial sobre *emdeddedness* en el encuentro anual de la American Sociological Association en Los Angeles.
- Barney Jay, B. y William Ouchi (eds.) (1986), *Organizational Economics*, San Francisco, Jossey Bass.
- Baron, James (1992), *The Normative Bases of Economic Transactions: The Case of Tipping*, Stanford University, Documento no publicado.
- y Michael, Hannan (1994), "The Impact of Economics on Contemporary Sociology", *Journal of Economic Literature*, 32, pp. 111-146.
- Barzel, Yoram (1989), *Economic Analysis of Property Rights*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Becker, Gary (1975), *Human Capital*, Nueva York, Columbia University Press.
- (1976), *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, University of Chicago Press.
- (1993), "Nobel Lecture: The Economic Way of Life", *Journal of Political Economy*, 101 junio, pp. 385-409.
- Berger, Peter L. y Thomas Luckmann (1966), *The Social Construction of Reality: A Treatise in the Sociology of Knowledge*, Londres, Penguin.
- Biggart Nicole, Woolsey (1989), *Charismatic Capitalism: Direct Selling Organizations in America*, Chicago, University of Chicago Press.
- , Gary Hamilton y Marc Orrú, *Network Capitalism* (en prensa).
- Block, Fred (1990), *Postindustrial Possibilities: A Critique of Economic Discourse*, Berkeley, University of California Press.
- Boltanski, Luc (1987), "The Making of Class", *Cadres in French Society* (trad. Arthur Goldhammer), Cambridge, Cambridge University Press.
- Brack, H. J. Van de (1988), *Economische sociologie*, Assen/Maastricht, Van Gorcum.

- Brinton, Mary (1992), *Women and the Economic Miracle: Gender and Work in Postwar Japan*, Berkeley, University of Chicago Press.
- Bürgenmeier, Beat (1992), *Socio-Economics: An Interdisciplinary Approach*, Boston, Kluwer Academic Publishers.
- (ed.) (1994), *Economy, Environment, and Technology: A Socio-Economic Approach*, Armonk, Nueva York, M. E. Sharpe.
- Burt, Ronald S. (1982), *Toward a Structural Theory of Action: Network Models of Social Structure, Perception, and Action*, Nueva York, Academic Press.
- (1983), *Corporate Profits and Cooptation: Networks of Market Constraints and Directorate Ties in the American Economy*, Nueva York, Academic Press.
- (1992), *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Cambridge, Harvard University Press.
- Caillé, Alain (1989), *Critique de la raison utilitaire*, París, La Découverte.
- Campbell, John L. y Leon N. Lindberg (1990), "Property Rights and Organization of Economic Activity by the State", *American Sociological Review*, 55, pp. 634-647.
- y J. Rogers Hollingsworth (eds) (1991), *Governance of the American Economy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Carruthers, Bruce y Wendy Nelson Espeland (1991), "Accounting for Rationality: Double-Entry Bookkeeping and the Rhetoric of Economic Rationality", *American Journal of Sociology*, 97, pp. 31-69.
- y Terence Halliday (1993), *Resources, Property Rights, and Organizational Control: Financial Contracting Between Debtors and Creditors in and out of Bankruptcy*, Documento presentado en el encuentro anual de la American Sociological Association en Miami, Florida.
- Coase, R. H. (1988), *The Firm, the Market and the Law*, Chicago, University of Chicago Press.
- Coleman, James S. (1985), "Introducing Social Structure into Economic Analysis", *American Economic Review*, 74 (2), pp. 84-88.
- (1988), "The Role of Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, 94, pp. 95-120.
- (1990), *Foundations of Theory*, Cambridge, Harvard University Press.
- y Thomas Fararo (eds) (1992), *Rational Choice Theory: Advocacy and Critique*, Londres, Sage.
- De Alessi, Louis (1980), *The Economics of Property Rights, Research in Law and Economics*, 2, pp. 1-47.

- Di Maggio, Paul (1990), "Cultural Aspects of Economic Action and Organization", en Roger Friedland y A. J. Robertson (eds), *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*, Nueva York, Aldine de Gruyter, pp. 113-136.
- Dobbin, Frank (1994), *Forging Industrial Policy: The United States, Britain and France in the Railway Age*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Dodd, Nigel (1994), *The Sociology of Money: Economics, Reason and Contemporary Society*, Londres, Polity Press.
- Eccles, Robert y Robert Crane (1988), *Doing Deals: Investment Banks*, Boston, Harvard Business School Press.
- Eggertsson, Thrainn (1990), *Economic Behavior and Institutions*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Edelmann, Lauren (1990), "Legal Environments and Organizational Governance. The Expansion of Due Process in the American Workplace", *American Journal of Sociology*, 95, pp. 1401-1440.
- England, Paula (1993), *Comparable Worth: Theories and Evidence*, Nueva York, Plenum.
- y George Farkas (1986), *Households, Employment, and Gender: A Social, Economic, and Democratic View*, Nueva York, Aldine de Gruyter.
- (eds) (1988), *Industries, Firms, Jobs: Sociological and Economic Perspectives*, Nueva York, Plenum.
- Etzioni, Amitai (1988), *The Moral Dimension: Toward a New Economics*, Nueva York, The Free Press.
- (1991), *The Moral Dimension: Toward a New Economics: Toward a New Synthesis*, Armonk, Nueva York, M. E. Sharpe.
- Fligstein, Neil (1985), "The Spread of the Multidivisional Form among Large Firms", 1919-1979, *American Sociological Review*, 50, pp. 377-391.
- (1990), *The Transformation of Corporate Control*, Cambridge, Harvard University Press.
- y Lona Mara-Drita (1992), *How to Make a Market: Reflections on the Attempt to Create a Single Unitary Market the European Community*, Documento presentado en el encuentro anual de la American Sociological Association en Pittsburgh.
- Frank, Robert (1992), "Melding Sociology and Economics: James S. Coleman's Foundations of Social Theory", *Journal of Economic Literature*, 30, pp. 147-170.
- Friedland, Roger y A. J. Robertson (eds) (1990), *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*, Nueva York, Aldine de Gruyter.

- Frisby, David (1990), "Preface", en Georg Simmel, *Philosophy of Money* (2nd ed.), Londres, Routledge, pp. XV-XLI.
- (1992), *Some Economic Aspects of Philosophy of Money*, en David Frisby, Simmel y Since, Londres, Routledge, pp. 80-97.
- Funibom, Eirik y Svetozar Pejovich (1972), "Property Rights and Economics Theory: A Survey of the Literature", *Journal of Economic Literature*, 10, pp. 1137-1162.
- y Rudolf Richter (eds) (1991), *The New Institutional Economics*, Tübingen, J. C. B. Mohr.
- Garcia, Marie-France (1986), "La construction sociale d'un marché parfait: le marché au cadran de Fontaines-en-Solagene", *Actes de la recherche en sciences sociales*, 65, pp. 14-40.
- Gerlach, Michael (1992), *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business*, Berkeley, University of California Press.
- Gislain, Jean-Jacques y Philippe Steiner (1995), *La sociologie économique 1900-1920*, París, PUF.
- Glasberg, Davita Silfen y Michael Schwartz (1983), "Ownership and Control of Organizations", *Annual Review of Sociology*, 9, pp. 311-332.
- Granovetter, Mark (1974), *Getting a Job: A Study of Contacts and Carrers* (2da. ed. corregida y aumentada), University of Chicago Press, 1195 (Ira ed., Cambridge, Harvard University Press).
- (1982), *Economic Decisions and Social Structure: The Problem of Embeddedness* (No publicado, primeros borradores de Granovetter, 1985b).
- (1985), *Luncheon Roundtable on the "New Sociology of Economic Life"*, ASA Meetings, Washington, DC (Borradores no publicados).
- (1985b), "Economic Action and Social Structure: The Problem Embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91, pp. 481-510.
- (1987), *On Economic Sociology: An Interview with Mark Granovetter*, Reportes de investigación del Departamento de Sociología, Uppsala University, 1, p. 1-26.
- (1990), "Interview", en Richard Swedberg, *Economics and Sociology: Redefining their Boundaries*, Princeton, Princeton University Press, pp. 96-114.
- (1990b), "The Old and the New Economic Sociology: A History and Agenda", en Roger Friedlan y A. F. Robertson (eds), *Beyond the Market Place: Rethinking Economy and Society*, Nueva York, Aldine de Gruyter, pp. 89-112.
- (1992a), "Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis", *Acta Sociológica*, 35, pp. 3-11.

- Granovetter, Mark (1992b), "Problems of Explanation in Economic Sociology", en Nitin Nohria y Robert G. Eccles (eds), *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*, Boston, Harvard Business School Press, pp. 25-56.
- (1993), "The Nature of Economic Relationships", en Richard Swedberg (ed.), *Explorations in Economic Sociology*, Nueva York, Russell Sage Foundation, pp. 3-41.
- (1994), "Business Groups", en Neil J. Smelser y Richard Swedberg (eds), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton y Nueva York, Princeton University Press y Russell Sage Foundation, pp. 453-475.
- (1995), *Letter to Richard Swedberg*, febrero 14.
- *Society and Economy: The Social Construction of Economic Institutions*, Cambridge, Harvard University Press (en prensa).
- Hannan, Michael y John Freeman (1977), "The Population Ecology of Populations", *American Journal of Sociology*, 82, pp. 929-964.
- y John Freeman (1989), *Organizational Ecology*, Cambridge, Harvard University Press.
- y Glenn Carroll (1992), *Dynamics of Organizational Populations: Density, Legitimation, and Competition*, Oxford, Oxford University Press.
- Hechter, Michael (1987), *Principles of Group Solidarity*, Berkeley, University of California Press.
- Hedström, Peter (ed.) (1993), "Theme Issue: Rational Choice Theory", *Acta Sociológica*, 36 (3), pp. 167-305.
- Heinemann, Klaus (ed.) (1987), *Soziologie wirtschaftlichen Handelns, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* (Sonderheft 28), pp. 1-227.
- Hirsch, Paul (1975), "Organizational Analysis and Industrial Sociology: An Instance of Cultural Lag", *American Sociologist*, 10 (febrero), pp. 3-12.
- (1986), "From Ambushes to Golden Parachutes: Corporate Takeovers as an Instance of Cultural Framing and Institutional Integration", *American Journal of Sociology*, 91, pp. 300-837.
- Holton, Robert J. (1986), *Talcott Parsons on Economy and Society*, Londres, Routledge.
- (1989), "Max Weber, Austrian Economics and the New Right", en Robert Holton y Bryan Turner (eds), *Max Weber on Economy and Society*, Londres, Routledge, pp. 30-67.
- (1992), *Economy and Society*, Londres, Routledge.
- Lazerson, Mark (1993), "Future Alternatives of Work Reflected in the Past: Putting-Out Production in Modena", en Richard Swedberg (ed.), *Explorations in Economic Sociology*, Nueva York, Russell Sage Foundation, pp. 403-427.

- Lenguel, György (1937), "Entrepreneurial Inclinations", *Research Review* (Hungría), 3, pp. 79-96.
- _____ y J. Toth, *The Spread of Entrepreneurial Inclinations* (en prensa).
- Lincoln, James y Arne Kalleberg (1990), *Culture, Control, and Commitment: A Study of Work Attitudes in the United States and Japan*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Love, John (1991), *Antiquity and Capitalism: Max Weber and the Sociological Foundations of Roman Civilization*, Londres, Routledge.
- Luhmann, Niklas (1988), *Die Wirtschaft der Gesellschaft*, Frankfurt am Main, Suhrkamp.
- Martinelli, Alberto (1990), *Economia e società: Marx, Weber, Schumpeter, Polanyi, Parsons e Smelser*, Milano, Edizioni Comunità.
- _____ y Neil J. Smelser (eds.) (1991), *Economy and Society: Overviews in Economic Sociology*, Londres, Sage.
- Matzner, Egon y Wolfgang Streeck (eds) (1991), *Beyond Keynesianism: The Soci-Economics of Production and Full Employment*, Altershot, Edward Elgar.
- McGuire, Patrick, Mark (1993), "Granovetter and Michael Schwartz, Thomas Edison and the Social Construction of the Early Electricity Industry in America", en Richard Swedberg (ed.), *Explorations in Economic Sociology*, Nueva York, Russell Sage Foundation, pp. 213-246.
- McIntyre, Lisa (1994), *Law in the Sociological Enterprise*, Boulder, Westview Press.
- Meyer, John W. y Brian Rowan (1977), "Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony", *American Journal of Sociology*, 83, pp. 340-363.
- Meyer, Marshall W. (1994), "Measuring Performance in Economic Organizations", en Neil J. Smelser y Richard Swedberg (eds.), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton/Nueva York, Princeton University Press/ Russell Sage Foundation, pp. 556-578.
- Mingione, Enzo (1991), *Fragmented Societies: A Sociology of Economic Life Beyond the Market Paradigm*, Oxford, Blackwell.
- Mintz, Beth y Michael Schwartz (1985), *The Power Structure of American Business*, Chicago, Chicago University Press.
- Mizruchi, Mark (1982), *The American Corporate Network, 1904-1974*, Londres, Sage.
- _____ (1992), *The Structure of Corporate Political Action: Interfirm Relations and Their Consequences*, Cambridge, Harvard University Press.

- Mjoeset, Lars (1992), *The Irish Economy in a Comparative Institutional Perspective*, Dublín, The National Economic and Social Council.
- Montgomery James (1991), "Social Networks and Labor-Market Outcomes: Toward an Economic Analysis", *American Economic Review*, 81, pp. 1408-1418.
- Mullins, Nicholas C. y Carolyn J. Mullins (1973), *Theories and Theory Groups in Contemporary American Sociology*, Nueva York, Harper & Row.
- Nohria, Nitin y Robert G. Eccles (eds.) (1992), *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*, Boston, Harvard Business School Press.
- Nee, Victor (1989), "Sleeping with the Enemy: Why Communism Loves the Market," Ithaca, NY, Documentos de trabajo en *Transition from State Socialism* núm. 21.
- North, Douglass C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- _____ y Robert Paul Thomas (1973), *The Rise of the Western World. A New Economic History*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Palmer, Donald (1983), "Broken Ties: Interlocking Directorates", *The Interorganization Quarterly*, 28 (1), pp. 40-55.
- Parsons, Talcott (1991), "The Marshall Lectures (and Criticisms Theory)", *Sociological Inquiry*, 61 (1), pp. 1-110.
- Perrow, Charles, "Small Firm Networks", en Richard Swedberg (ed.) (1993), *Exploration in Economic Sociology*, Nueva York, Russell Sage Foundation, pp. 377-402.
- Petersen, Trond (1992), "Individual, Collective and Systems Rationality in Work Groups: Dilemmas and Market-Type Solutions", *American Journal of Sociology*, 98, pp. 469-510.
- Piore, Michael y Charles Sabel (1984), *The Second Industrial Divide*, Nueva York, Basic Books.
- Podolny, Joel, A. (1992), "Status-Based Model of Market Competition", *American Journal of Sociology*, 98, pp. 829-872.
- Poggi, Gianfranco (1993), *Money and the Modern Mind: Georg Simmel's Philosophy of Money*, Stanford, Stanford University Press.
- Portes, Alejandro (ed.) (1994), *The Economic Sociology of Immigration*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- Portes, Alejandro y Julia Sensenbrenner (1993), "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action", *American Journal of Sociology*, 98, pp. 1320-1350.
- Powell, Walter (1993), *The Social Construction of an Organizational Field: The Case of Biotechnology*, Documento presentado en la

- conferencia "Strategic Change" en la Warwick Business School, Warwick, UK.
- Powell, Walter y Laurel Smith-Doerr (1994), "Networks and Economic Life", en Neil J. Smelser y Richard Swedberg (eds.), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton/Nueva York, Princeton University Press/Rusell Sage Foundation, pp. 368-402.
- Romo, Frank, *The Omega Phenomenon*, Cambridge, Cambridge University Press (en prensa).
- Sabel, Charles (1985), "Historical Alternatives to Mass Production Politics, Markets and Technology in Nineteenth Century Industrialization", *Past and Present*, 180 (agosto), pp. 133-176.
- Schumpeter, Joseph A. (1991), *The Economics and Sociology of Capitalism*, Princeton, Princeton University Press.
- Scott, W. Richard (1987), "The Adolescence of Institutional Theory", *Administrative Science Quarterly*, 32, pp. 493-511.
- Shapiro, Susan (1984), *Wayword Capitalists: Target of the Securities and Exchange Commission*, New Haven, Yale University Press.
- Sjôstrand Sven-Erik (ed.) (1993), *Institutional Change: Theory and Empirical Findings*, Armonk, Nueva York, M. E. Sharpe.
- Smelser, Neil J. (1990), "Can Individualism Yield a Sociology? (Review of James S. Coleman, Foundations of Social Theory)", *Contemporary Sociology*, 19, pp. 778-783.
- Smelser, Neil J. y Alberto Martinelli (eds) (1990), "Economy and Society: Overviews", en *Economic Sociology*, Londres, Sage.
- _____ y Richard Swedberg (eds.) (1994), *Handbook of Economic Sociology*, Nueva York, Princeton University Press/Russell Sage Foundation.
- Smith, Charles (1990), *Auctions: The Social Construction of Value*, Berkeley, University of California Press.
- Stark, David, Path (1992), *Dependency and Privatization Strategies in East Central Europe, East European Politics and Societies*, 6, pp. 17-51.
- Stearns, Linda Brewster y Mark Mizruchi (1986), "Broken-Tie Reconstitution and the Functions of Interorganizational Interlocks: A Reexamination", *Administrative Science Quarterly*, 31: pp. 522-538.
- Steiner, Philippe (1992), "Le fait social économique chez Durkheim", *Revue française de sociologie*, 33, pp. 641-666.
- Sutton, John R., Frank Dobbin, John W. Meyer y W. Richard Scott (1994), "The Legalization of the Workplace", *American Journal of Sociology*, 99, pp. 944-971.
- Swedberg, Richard (1987), "Economics and Sociology: Past and Present", *Current Sociology*, pp. 1-221.

- Swedberg, Richard (1990), *Economics and Sociology. Redefining Their Boundaries: Conversations with Sociologists*, Princeton, Princeton University Press.
- _____ (1991a), "Major Traditions of Economic Sociology", *Annual Review of Sociology*, 17, pp. 251-276.
- _____ y Joseph Al. Schumpeter (1991b), *His Life and Work*, Londres, Polity Press.
- _____ (ed.) (1993), *Explorations in Economic Sociology*, Nueva York, Rusell Sage Foundation.
- _____ (1994a), *Histoire de la sociologie économique*, París, Desclée de Brouwer.
- _____ (1994b), *On Analyzing the Economy: The Contribution of James S. Coleman*, Stockholm University, Department of Sociology, Documento de trabajo núm. 8.
- Szelenyi, Ivan (1988), *Socialist Entrepreneurs: Embourgeoisement in Rural Hungary*, Oxford, Polity Press.
- Tilly, Charles (1991), "Individualism Askew (Review of James S. Coleman, Foundations of Social Theory)", *American Journal of Sociology*, 96, pp. 1007- 1101.
- Useem, Michael (1984), *The Inner Circle: Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the US and UK*, Nueva York, Oxford University Press.
- _____ (1993), *Executive Defense: Shareholder Power and Corporate Reorganization*, Cambridge, Harvard University Press.
- Uzzi, Brian (1994), *Through the Economic Looking Glass: Embeddedness and Economic Action in the New York Apparel Economy*, Kellogg Graduate School of Management, Documento de trabajo.
- _____ (1994), *Embeddedness and Performance: The Network Effect*, Kellogg Graduate School of Management, Documento de trabajo.
- Walder, Andrew (1992), "Property Rights and Stratification in Socialist Redistributive Economies", *American Sociological Review*, 57, pp. 524-539.
- White, Harrison C. (1981), "Where Do Markets Come From?", *American Journal of Sociology*, 87, pp. 517-547.
- _____ (1990), "Control to Deny Chance, but Thereby Muffling Identity (Review of James S. Coleman, Foundations of Social Theory)", *Contemporary Sociology*, 19, pp. 783-788.
- Williamson, Oliver E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Implications*, Nueva York, The Free Press.
- _____ (1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms Implications*, Nueva York, The Free Press.

- Williamson, Oliver, E. (1986), *Economic Organization: Firms, Markets, and Policy Control*, Nueva York, New York University Press.
- Zaslavskaja Tatiana (1989), "The Subject of Economic Sociology" en Tatiana Zaslavskaja. *A Voice of Reform*, Nueva York, M. E. Sharpe, p. 20-37.
- Zelizer, Viviana (1981), "The Price and Value of Children: The Case of Live Insurance and Death in 19th Century", *American Journal of Sociology*, 86, pp. 1036-1056.
- _____ (1979), *Morals and Markets: The Development of Life Insurance and United States*, Nueva York, Columbia University Press.
- _____ (1981), "The Price and Value of Children: The Case of Children's Insurance", *American Journal of Sociology*, 86, pp. 1036-1056.
- _____ 1985, *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children*, Nueva York, Basic Books.
- _____ "Beyond the Polemics of the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda", *Sociology Forum*, 3, pp. 614-634.
- _____ (1989), The Social Meaning of Money: "Special Monies", *American Journal of Sociology*, 95: p. 342-377.
- _____ (1992), "Repenser le marché la construction sociale de «marché aux enfants»", *Actes de la recherche en sciences sociales*, 94, pp. 3-26.
- _____ (1994), "Preface" en *Pricing the Priceless Child: the Changing Social Value of Children*, Princeton, Princeton University Press, pp. IX-XII.
- Zukin, Sharon y Paul DiMaggio (1990a), "Introduction" en Sharon Zukin y Paul DiMaggio (eds.), *Structures of Capital*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 1-36.
- _____ (eds) (1990b), *Structures of Capital: The Social Organization of The Economy*, Cambridge, Cambridge University Press.

Resumen

La nueva sociología económica apareció en la década de 1980. A diferencia de corrientes anteriores, ella no ha cuestionado la hipótesis de racionalidad propia a la teoría neoclásica; más bien ha buscado criticar la concepción "atomizada" del actor y de integrar la estructura social dentro del análisis de la economía, por ejemplo, a través del concepto de *embeddedness* y de construcción social de las actividades económicas. El artículo se propone establecer un balance de fortalezas y debilidades de esta perspectiva de investigación *tout en rappelant* en torno a los principales ejes en que está organizada.

Richard Swedberg

Profesor de la Stockholms Universitat, Sociologiska Institutionen, S-10691 Stockholm.

Alejandro Toledo

Profesor Investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Iztapalapa y alumno del Doctorado en Estudios Sociales en la misma universidad.

REDES SOCIALES Y LA CREACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL

Marina Della Giusta

Abstract

The present paper considers social networks as part of a research project on social capital creation and economic development. It firstly presents a review of the literature on trust and social networks in trust building processes, which traces the development of the literature departing from the neoclassical approach. The review is first expanded to the insights from transaction costs, institutional economics, and embeddedness, concluding with bottom-up approaches to economic development. It then enlarges to consider the role of institutions and of the government in particular in the macro perspectives adopted by new growth theories, and by evolutionary, regulationist and neo-structuralist approaches to economic development, concluding with a holistic approach to the social context of market relations. A parsimonious model of social capital creation is then presented, which is based on insights from the reviewed approaches and comprises social networks as a fundamental element.

Introducción

El análisis del contenido social que infiltra las transacciones económicas ha recibido un interés renovado en años recientes, con un intento explícito de Putnam (1993) para conectar los índices de éxito económico con el capital social. Este último comprende las características de la organización social, que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad facilitando acciones coordinadas. Se ha desarrollado mucha literatura, en su mayoría de enfoques ya existentes, intentando por una parte llegar a la definición precisa de este nuevo concepto, y por otra relacionarlo a diferentes tipos de indicadores de desempeño económico y no económico. Los contextos varían a partir de la corriente estrictamente económica interesada en el crecimiento y cuestiones de eficiencia a nivel país, región o industria, para

desarrollar estudios interesados en la pobreza, salud, género, participación social y cuestiones de poder.

Parece haber un consenso generalizado dentro de la literatura y entre los practicantes en cuanto a que los elementos básicos del capital social comprenden: confianza, normas y redes; y que constituye un recurso en el sentido de que es mejor tener más que tener menos (Coleman, 1990; Putnam, 1993). Sin embargo, ahí es donde termina el consenso y emerge una variedad de posibles definiciones y usos correspondientes del capital social, reflejando principalmente los diferentes antecedentes disciplinarios e intereses prácticos. Parece ser igualmente problemática la cuestión de cómo se crea el capital social, si tiene buenas características públicas o buenas características de club, y finalmente en qué sentido sí tiene costos al igual que beneficios, y en qué sentido es capital (Narayan y Pritchett, 1997; Grootaert, 1998; Collier, 1998).

En la literatura, las redes sociales se consideran tanto elementos constitutivos como productores de capital social. Este artículo revisa algunos enfoques del papel de las redes a partir de los análisis de confianza y las redes en los enfoques de la corriente económica y después se expande a los enfoques no ortodoxos. El objetivo no es proporcionar un análisis exhaustivo, sino buscar los elementos para inscribir las redes y su papel en el modelo de la creación de capital social.

Putnam y el regreso social

La hipótesis fundamental del trabajo de Putnam de 1993, *Haciendo Funcionar la Democracia*, es que el desempeño de instituciones idénticas (al menos en diseño) se conforma por el contexto social en el cual actúan. Las instituciones se definen de acuerdo al enfoque de North, como reglas y procedimientos operativos estándar, y las reglas a su vez, se dividen en formales e informales; las últimas son una parte constitutiva de la cultura de una sociedad y con el tiempo se modifican a sí mismas más lentamente que las instituciones formales (North, 1990). Por lo tanto, en este modelo las instituciones gubernamentales absorben del medio ambiente social y producen para responder a ese medio ambiente. En este contexto el Capital Social se define como “las características de la organización social, tales como: confianza, normas y redes; que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad facilitando acciones coordinadas” (p. 167).

Putnam interpreta la riqueza y el desarrollo económico como productos del buen funcionamiento institucional, a su vez motivado por el “estado del medio ambiente social”, y explica la diferencial de Norte-Sur Italiana en

términos de compromiso cívico, igualdad política, confianza solidaria y tolerancia. La lectura de los periódicos y la respuesta a los referendos (que deben proporcionar la oportunidad de expresar las preferencias en asuntos de relevancia para la comunidad cívica) se usan como una medida de la disposición de los individuos para tomar parte en la vida cívica; la participación en las asociaciones recreativas y culturales se usa para medir el comportamiento cooperativo. Surge una íntima correlación estadística entre los grados de civismo, desempeño del gobierno regional y afluencia regional (tan cercanos que son estadísticamente indistinguibles), que se toma como el primer paso para la verificación empírica de la hipótesis de que el contexto social da forma a las instituciones.

Una implicación de esta perspectiva es que se espera que la cooperación voluntaria sea mayor en una comunidad que ha heredado un fondo sustancial de capital social. Un ejemplo de esto son las asociaciones de ahorro rotativas (Geertz, 1962) que se indican como una estructura para sobreponerse a un dilema de acción colectiva obteniendo de recursos externos de capital social: las conexiones preexistentes entre los individuos se usan para circundar los problemas de información y ejecución imperfectas. Básicamente, se toma esta literatura para ilustrar cómo el capital social puede servir como un colateral y está disponible para las personas que no tienen acceso a los mercados de crédito ordinario.

Putnam rastrea este enfoque hasta el trabajo de Coleman (1990) sobre sociología económica, basado en la aceptación del principio de la racionalidad derivada de la teoría económica y su incorporación a contextos sociales particulares para explicar tanto las acciones individuales como el desarrollo de la organización social. Su definición de capital social es de tipo funcional, en cuanto a que los diferentes aspectos de las estructuras sociales se pueden agrupar bajo este título, siempre y cuando faciliten las acciones de los individuos dentro de la estructura. Por ello, el capital social es un recurso disponible para el actor, es productivo (facilitando las acciones productivas), y tanto como capital físico como humano no es completamente fungible (específico para ciertas actividades). Por ello las acciones que producen capital social tienen la propiedad de afectar a otros individuos además del actor; en términos económicos los ingresos sociales exceden a los privados y los ingresos de la inversión no son totalmente apropiables, así que los actores privados generalmente no están motivados para invertir. La mayoría de las formas de capital social tienden a crearse o destruirse como un producto secundario de otras actividades. Una propiedad particular del capital social, que lo diferencia de otras formas de capital, es que no existe en individuos u objetos físicos, sino en las relaciones entre las personas, y que es mediante los cambios de dichas relaciones que facilitan

la acción que se produce. La utilidad de este concepto sería identificar los aspectos de la estructura social mediante sus funciones.

De acuerdo con la definición de Coleman, los componentes del capital social son: obligaciones, expectativas y las estructuras dignas de confianza; canales de información; normas y sanciones efectivas. Desde su punto de vista, las características de las estructuras sociales que más contribuyen a la producción de capital social son el poder de conclusión de las redes sociales (que proporcionan normas efectivas y confianza), y de una organización social apropiable. Ambos conceptos derivan del reconocimiento de la importancia de las estructuras sociales en las cuales las personas están unidas en más de un contexto, comprendido en la definición "relaciones múltiples".

Respecto a las redes sociales, otra base del enfoque de Putnam es la integración de Granovetter, particularmente en cuanto a la idea de que las redes sociales determinan la mezcla del orden y desorden, cooperación y oportunismo presentes en una sociedad. Putnam amplía el argumento para probar que las redes horizontales son buenas para la construcción de capital social (sus "redes de compromiso cívico"), mientras que las redes verticales no son adecuadas para construirlo. Las redes horizontales se basan en relaciones igualitarias, siendo su característica crucial, usando el término de la teoría de juegos, el incremento de la interconexión de encuentros (o "juegos") y a través de esto se alientan fuertes normas de reciprocidad. Además, la comunicación e información sobre la confianza de los individuos se transmite por medio de interacciones horizontales que de esta manera se convierten en portadores de experiencia de éxito pasado en la colaboración; en palabras de Putnam, proporcionan un "patrón culturalmente definido" que sirve para apoyar la colaboración futura (reduciendo la incertidumbre e incentivos para desertar).

En este sentido, las características esenciales de los distritos industriales presentes en algunas regiones del Norte de Italia, (y recientemente responsables de su positivo desempeño de crecimiento) serían precisamente la existencia de redes informales que facilitan la información del desarrollo tecnológico y crédito digno de confianza, aunados a fuertes normas que crean obligación comunitaria. La presencia de normas de reciprocidad y redes horizontales de compromiso cívico se toma como un indicativo de un gran fondo de capital social. Por el contrario, el pobre desempeño institucional relacionado al desempeño de crecimiento de las regiones del Sur se explicaría por la presencia de una estructura de redes verticales (en las cuales, incidentalmente, también se basa el surgimiento y consolidación de la mafia, como en el estudio de Gambetta, 1988). Se

confirma así la hipótesis principal de que el contexto social y la historia condicionan profundamente la efectividad de las instituciones.

Surgió mucha crítica interesante de esta simple contingencia en el debate que siguió a la publicación de los libros. Levi (1996), por ejemplo, observa cómo el desempeño de la política podría ser en sí mismo una fuente de confianza, y que aunque Putnam sí le adjudica un papel al Estado en la creación del capital social, él no considera el problema de la desconfianza que los gobiernos pueden inducir hacia sí mismos. Con referencia al papel de las redes, la descripción unidireccional de su comportamiento en los procesos de la creación de confianza también ha sido criticada. Las redes también pueden producir desconfianza hacia los extraños y no hay evidencia que apoye la distinción entre las redes horizontales y verticales respecto tanto a la creación de confianza como al compromiso social (como se discute más extensivamente en el enfoque de Granovetter). Ciertamente, el capital social puede tener un "lado oscuro" (como se sugiere en el enfoque de Ostrom de los recursos mancomunados, revisado a continuación). Levi concluye sugiriendo que se necesita una teoría más completa del capital social capaz de abarcar un modelo más preciso de acción gubernamental junto con la naturaleza multidimensional de las relaciones entre los actores institucionales.

La micro economía de la creación de confianza y las redes

Confianza en la teoría neoclásica

Dentro de la teoría neoclásica, el problema de confianza es fundamental para la economía de propiedad privada, y surge de un amplio rango de contextos: desde un individuo o institución que no pagan un préstamo, hasta la entrega de productos de mala calidad y el incumplimiento de promesas electorales de un gobierno. Distintivamente se refiere a intercambios entre individuos involucrando el cumplimiento postergado con algunos de los acuerdos de intercambio (en oposición a las transacciones hechas en el momento), aunados a información insuficiente sobre la elección de otros agentes. "La confianza es un nivel particular de probabilidad subjetiva con la que un agente evalúa el desempeño de un agente o grupo de agentes en una acción particular, tanto antes de que pueda monitorear tal acción (o independientemente de su capacidad para alguna vez monitorearla) como en un contexto en el que afecta su propia acción" (Gambetta, 1988, p. 217). La hipótesis en la que se basa esa definición, y que define los límites dentro de los cuales las transacciones se tratan en los modelos de la teoría de los juegos y convencional neoclásica se pueden resumir del artículo de Partha

Dasgupta (en Gambetta, 1988) brillantemente titulado "Confianza como un artículo de comercio". Primero, en ausencia de un castigo adecuado para el rompimiento de acuerdos, los individuos involucrados en ellos no tienen suficientes incentivos para cumplirlos. Segundo, sin embargo, también la amenaza de tal castigo debe ser creíble. Dado que en esta etapa una tercera parte —ya sea como individuo o agencia— podría involucrarse como agencia que ejerza autoridad para el cumplimiento de los acuerdos, la confianza tiene que depositarse en esa agencia. La tercera hipótesis afirma que la confianza entre las personas y las agencias está interconectada, porque si vacila la confianza en la agencia, también lo hace la confianza en el otro agente involucrado en el acuerdo. Cuarto, la confianza se basa en una expectativa sobre las elecciones hechas por otro agente y no por las promesas, lo que lleva al hecho de que uno tiene que tomar la perspectiva de la otra parte para formar correctamente tal expectativa. La definición de confianza a la que llega Dasgupta no es disimilar de la presentada anteriormente por Gambetta, en cuanto a que la confianza consiste en las expectativas correctas de las acciones de otros que tienen una influencia en las propias elecciones. Por lo tanto, el valor de la confianza en cierto sentido sería equivalente al valor del conocimiento o información.

La falta de confianza entre los individuos involucrados en una transacción ayuda a explicar uno de los resultados principales de la teoría de los juegos: que los individuos pueden no cooperar aun si un comportamiento cooperativo los beneficia, denominado libremente "el Dilema del Prisionero". La decisión racional de invertir en la confianza (creando una reputación de ser digno de confianza) se indica como un bloque de construcción para un sistema económico saludable, en cuanto a que permite que haya transacciones. Ciertamente, la confianza en la teoría de los juegos se desarrolla si los individuos tienen repetidos encuentros y recuerdan los resultados de los anteriores, si el comportamiento honesto involucra un costo y los agentes están dispuestos a pagarlo para crear una reputación (Dasgupta, en Gambetta, 1988). En particular, Kreps (*et al.*, 1982) demuestra que en un juego del dilema del prisionero repetido infinitamente, la incertidumbre acerca de la paga exacta de un jugador puede producir equilibrio cooperativo.

En este marco, las condiciones cruciales para que surja el problema de confianza son: la imposibilidad de monitorear y la falta de congruencia entre los valores individuales y morales (de otra manera las declaraciones de intención automáticamente se traducen a las acciones correspondientes eliminando el problema). Como se observa más tarde en Putnam (1993), la confianza es un recurso moral (Hirschman, 1984) en el cual las personas invierten para crear una reputación de honestidad.

La confianza y las redes en la economía de costos de transacción

El problema de la organización económica en términos de costos de transacción se formula así: "Son las estructuras de contrato de manejo y ejercicio de autoridad las que tienen el propósito y efecto de economizar en racionalidad limitada mientras que simultáneamente salvaguardan las transacciones contra el riesgo del oportunismo" (Williamson, 1985). El análisis de los costos de transacción investiga los costos de planeamiento, adaptación y monitoreo bajo estructuras de autoridad alternativa. Las instituciones económicas del capitalismo son el producto evolutivo de una serie de innovaciones organizacionales, y tienen el propósito principal, desde esta perspectiva, de economizar en costos de transacción de orden privado, en lugar de centralismo legal, atribuyéndoseles el papel central al ejercicio de la autoridad en las relaciones contractuales.

Se espera que el contexto en el se encuentran las transacciones tenga una fuerte influencia en ellas, y en este aspecto, se hace una referencia explícita al enfoque de integración de Granovetter y al de North en cuanto a las instituciones. Sin embargo, la creación de confianza no es el enfoque principal, y la confianza misma se define por la falla del tipo de relaciones externas existentes entre las partes negociantes. En particular, se distinguen tres tipos de confianza de acuerdo con las características de la transacción: personal, institucional y de confianza calculada.¹ La confianza personal se caracteriza por la ausencia de monitoreo, predicciones favorables o indulgentes y discreción (en cuanto a que no hay "evaluación" continua de la relación); *ceteris paribus*, se espera que las relaciones que involucran este tipo de confianza sobrevivan mayores tensiones y tengan mayor adaptabilidad (Williamson, 1996).

Los otros dos tipos de confianza comparten las características del cálculo competente de los individuos involucrados en la relación. Esto significa que los individuos involucrados en la relación están conscientes de una serie de resultados posibles y de las probabilidades correspondientes. Por lo tanto, toman acciones de costo efectivas para tratar de evitar los riesgos y aumentar los beneficios. Como consecuencia, sólo se comprometen en la relación si esperan obtener un beneficio, y discriminan entre los otros individuos que son candidatos para hacer la otra parte de la relación, sólo con base en la mayor ganancia neta que se pueda esperar. Entonces se puede decir que la relación se lleva a cabo de manera calculada. Por lo tanto, la confianza calculada posee las características mencionadas anteriormente, y la confianza institucional tiene las características de un mayor contexto social, y aunque superficialmente no parece ser calculada esencialmente lo sería, ya que los individuos se relacionan con las institu-

ciones de la misma manera que lo hacen con otros individuos. Como consecuencia, Williamson (1996) observa que si se aplica el cálculo competente, la confianza es irrelevante en las relaciones comerciales, y también objeto que los efectos de reputación discutidos en el enfoque de la teoría de los juegos se puedan tomar en cuenta de esta manera. El mecanismo relevante en los juegos repetidos entonces sería de tipo intertemporal, y no se debería hacer referencia a la confianza. Ciertamente, tanto la confianza calculada como la institucional que se involucran en las relaciones comerciales son esencialmente calculadas (y no involucran ningún tipo de confianza real). Sin embargo, el medio ambiente en que se llevan a cabo las relaciones comerciales incluiría otros "atributos" como: cultura, política, regulación, profesionalismo, redes y cultura corporativa.

Los papeles de tales factores integrados constituyen el más amplio medio ambiente institucional: la política proporciona credibilidad cuando existe la autonomía legislativa y judicial; a su vez la regulación tiene efectos sobre la confianza, en cuanto a que proporciona un marco externo dentro del cual se llevan a cabo las transacciones; la cultura proporciona un control del oportunismo: si los frenos culturales para el oportunismo son débiles en una sociedad, las transacciones tienden a ser de un tipo más genérico (detectar mercados sin riesgo en los que objetos completamente genéricos se intercambian) y reguladas solamente por la competencia. Aunque el medio ambiente se considera exógeno, aún se aplica el cálculo (confianza institucional) y la necesidad de salvaguardas depende de él y está incluida en su ejercicio. En resumen, se piensa que la palabra *riesgo* es más apropiada que la palabra *confianza*, cuando la racionalidad limitada cuenta para los individuos que están haciendo elecciones de riesgo.

Ben-Porath (1980) proporciona una interesante aplicación de la teoría de costos de transacción para el análisis de los negocios y redes familiares. Él enfatiza la identidad de las personas involucradas en una transacción como un determinante principal de la forma institucional de la transacción, así la familia se puede identificar como el punto más dominante de identidad de las transacciones. El vínculo familiar como un proceso de transacción posee las siguientes características específicas: 1) se extiende por un largo periodo de duración no especificada; 2) el vínculo comprende un amplio rango de actividades; 3) las actividades son contingentes, reglas generales o principios que guían el comportamiento; 4) los elementos del "contrato" son altamente interdependientes; 5) no hay balance de intercambio; 6) la ejecución de autoridad es principalmente interna; 7) el contrato crea una identidad colectiva que afecta las transacciones de cada miembro con las personas ajenas a la familia; 8) el contrato está contenido en la identidad de las partes, sin la cuál pierde su significado.

Como resultado, en todas las transacciones en las que se involucran los miembros de la familia, la identidad colectiva reemplaza a las individuales. Por el lado de la producción, las consecuencias son que a mayores ventajas de comercio intrafamiliar sobre interfamiliar en términos de costos de transacción, más pronunciada será la correlación entre el tamaño de la familia y la riqueza. En cuanto al consumo, la medida en la que domina la especialización por identidad sobre otras formas de especialización, depende de la relativa economía de escala personal e impersonal. La relación entre la riqueza y el tamaño de la familia difiere en los tipos de transacción: directa en la producción, inversa en el consumo mancomunado y más compleja en cuanto a seguro. En este último, los grupos de seguro mutualista, idealmente, consisten de personas con igual habilidad para asegurarse entre ellas y con riesgos correlacionados independientemente o negativamente. La reunión de riqueza de los miembros de la familia permite una mayor diversificación que en carteras individuales, pero estas ganancias se miden contra los beneficios de reunirse con extraños enfrentando riesgos correlacionados independientemente o negativamente, ya que el riesgo para los miembros de un negocio familiar obviamente es dependiente y está correlacionado positivamente. Esencialmente, el enfoque basado en el costo de transacción aplicado a las relaciones sociales conlleva que las características de la transacción incidan en las manifestaciones de la identidad de los individuos en las actividades económicas en las que se involucran. Un primer paso en esa dirección para explicar el comportamiento de las instituciones en las transacciones está contenido en la nueva economía institucional.

Confianza y redes en la nueva economía institucional

La teoría de North (1990) del cambio institucional se construye en parte a partir de la teoría de costos de transacción, pero también se basa en teorías conductuales como el enfoque de racionalidad limitada de Simon (ver Simon, 1986) y la teoría de Heiner sobre el comportamiento predecible (Heiner, 1983). La teoría se desarrolla sobre la idea de que las posibilidades de definición, ejecución de la autoridad, y comportamiento de acuerdo con un sistema de derechos de propiedad se determinan por un marco institucional, y a su vez las instituciones se desarrollan para responder a la necesidad de reducir la incertidumbre en las relaciones entre los individuos.

En este enfoque, las instituciones son las reglas definidas por los seres humanos para disciplinar sus relaciones, así, cualquier tipo de regla dirigida a ordenar las interacciones sociales califica como institución. Las ins-

tituciones pueden ser tanto formales, por ejemplo, las leyes, como informales, como convenciones y reglas morales. La función de las reglas formales es la de facilitar los intercambios, mientras que las reglas informales consisten en ampliar y elaborar las reglas formales, y las normas conductuales sociales e individuales.

A su vez las organizaciones son grupos de personas unidas para la búsqueda común de un fin (ejemplos: aparatos políticos, económicos, sociales o educativos), que también proporcionan un marco para la acción y las relaciones entre los individuos.

La función más importante de las instituciones es la de reducir la incertidumbre determinando un sistema estable de relaciones sociales. El conjunto existente de instituciones en una sociedad refleja el costo de monitorear y el costo de ejecutar la autoridad dentro de los intercambios, así, de acuerdo con North (1990) la eficiencia de un arreglo institucional (i.e. el arreglo institucional produce desarrollo económico) se puede determinar cuantitativamente por el nivel de las tasas de interés en los mercados de capital. Las fuerzas que gobiernan el cambio institucional son intereses crecientes e imperfecciones de mercado (en forma de costos de transacción, que son la suma de los costos de monitoreo y los costos de ejecución de autoridad).

Las organizaciones (económicas, sociales y políticas) se contemplan como el motor del cambio institucional a través de su demanda de inversión de conocimiento, las interacciones que determinan entre la actividad económica, el conocimiento científico y la estructura institucional, y finalmente mediante el cambio gradual de las reglas informales a las que dan origen en el curso de sus actividades. Las instituciones definen el conjunto de oportunidades en una sociedad mientras que las organizaciones existen para explotar dichas oportunidades. Sin embargo al hacerlo, desarrollan y gradualmente alteran las instituciones, así, las características del cambio institucional se describen como intrínsecamente evolutivas. De nuevo, la dependencia de una trayectoria se reconoce como una característica fundamental de los sistemas sociales; aunque los sistemas evolucionan de una forma acumulativa, los accidentes históricos producen resultados impredecibles.

Por lo tanto, esta teoría proporciona una explicación de la evolución de las creencias y los valores morales de una sociedad (incorporados a las instituciones informales y formales) a través del papel estimulante de las organizaciones (que espontáneamente llevando a cabo sus actividades alteran el conjunto existente de instituciones). Además, postula un vínculo expreso entre los resultados de dicha evolución y la "facilidad" con que las transacciones comerciales se pueden llevar a cabo.

En este enfoque se investiga el fenómeno de las redes de negocios en el contexto de la creación de confianza o el fortalecimiento de las transacciones formales e informales. En la teoría institucional las redes generalmente se consideran como una eficiente solución institucional al problema de coordinación (Casson *et al.*, 1997). Smith-Ring (1997) sugiere que las redes son en realidad un producto de la presencia de la confianza resistente y los procesos que llevan a su formación. La confianza frágil existe a priori y las personas tienden a confiar en ella para contactos ocasionales, mientras que la confianza resistente emerge en un grupo de personas involucradas tanto en los procesos formales como informales de transacción, si las personas emplean formas vinculadas de aprendizaje en los procesos ordinarios de sentido común, entendimiento, y compromiso. Las redes son una forma particular de relación interorganizacional cooperativa (relaciones caracterizadas por el intercambio de recursos idiosincrásicos, véase Casson, 1995) que tienen la propiedad agregada de estar infundidas en el intercambio social que conlleva a obligaciones no especificadas, un pequeño número de participantes e incertidumbre. La naturaleza localizada de las relaciones de red lleva a transacciones estrechas, caracterizadas, como en el enfoque de Coleman, por ser tanto múltiples como extensas. La razón por la cual los acuerdos legales formales y los contratos no se necesitan para la persistencia de las redes deriva del hecho de que a través de los procesos descritos anteriormente, éstos se infiltran en el significado simbólico para las personas involucradas. Entonces, de acuerdo con Smith-Ring, sería posible medir la profundidad de las relaciones involucradas observando el grado de orientación mutua entre las partes, los vínculos y dependencia entre ellas, y la inversión que cada una hace en la relación. Una consecuencia de los mecanismos requeridos para alentar la confianza resistente es que la dispersión geográfica origina que las redes que cruzan las fronteras nacionales dependan más de la confianza frágil que de la resistente, desarrollándose esta última más lentamente. La esencia de esta tesis es que cuando la confianza todavía no existe, puede surgir de los procesos de transacción formales e informales. Cuando la confianza no existe, estos mismos procesos proporcionan oportunidades para que los factores económicos profundicen en los niveles de confianza que existen entre ellos o que la destruyan.

Liderazgo en los grupos sociales y la creación de confianza

En el enfoque del liderazgo para la empresa de Casson se proporciona otra introspección a la economía de confianza. Los costos de transacción y el grado específico de los bienes son el punto de partida para el análisis,

que, sin embargo, asume que los costos de transacción son de naturaleza fija (independientes del valor y volumen del comercio). Como consecuencia de esto, existen transacciones (en bienes altamente especializados) que no darían origen a ganancias netas positivas, y que por lo tanto no se llevan a cabo a través de mecanismos de mercado (véase Casson, 1995, capítulo I).

Los bienes versátiles se negocian entre las instituciones de manera "convencional", mientras que las instituciones internalizan los mercados más especializados (y las transacciones se llevan a cabo internamente entre sus miembros). Por lo tanto, de nuevo, las instituciones se contemplan como respuestas a la existencia de externalidades, pero se enfatizan las reglas conductuales de las instituciones respecto al comercio. Fundamentalmente éstas se basan en las dinámicas de los grupos sociales en lugar de en los individuos. Los individuos en un grupo social están comprometidos para metas comunes y cooperan espontáneamente. Los grupos sociales también se caracterizan por la confianza que los individuos en los grupos tienen en los otros individuos del mismo grupo.

La importancia de la reputación en los grupos estables surge como una consecuencia de las transacciones que suceden repetidamente entre los mismos individuos y que son observadas por aquellos que no están involucrados en la transacción, pero que participan en el grupo. Esto parecería una forma de asegurar un medio ambiente donde algunos de los resultados "perversos" predichos en la teoría de los juegos se dan por descontado. De hecho, para que la cooperación sea posible en juegos repetidos es necesario que exista un compromiso creíble por parte del agente (o agencia) a quien se le atribuye la ejecución del poder y esto sólo puede suceder si dicho agente puede anticipar algún tipo de recompensa por ello.

El modelo de grupo social propuesto por Casson (1995) se basa en la optimización individual con respecto a una función objetiva (en la cual los bienes y/o estrategias pueden ser argumentos) que incluye interdependencia de preferencias, para tomar en cuenta la interrelación entre los objetivos de los individuos dentro del grupo. Las otras suposiciones contemplan la presencia de un líder dentro de cada grupo, quien tiene el rasgo característico de tener preferencias independientes. Las preferencias de los otros miembros del grupo a su vez, además de estar interrelacionadas, también le otorgan un mayor peso a las del líder. Además, existe un complemento entre algunas estrategias de los seguidores y del líder, así, el líder puede, realizando ciertas acciones, incrementar su valor a ojos de los seguidores y aumentar la probabilidad de que los seguidores realicen la

misma acción (derivada de su comportamiento optimizador). Finalmente las metas del líder incluyen el desempeño del grupo, y el líder también conoce las interdependencias entre las preferencias de los seguidores, que pueden ser explotadas para incrementar el desempeño del grupo. Las dinámicas se desenvuelven cuando el líder optimiza y trata las preferencias de los seguidores como endógenas (e.g. calculando el impacto de sus respuestas a las acciones del líder y los resultados de sus interrelaciones entre ellos).

La estrategia también puede ser sensible al medio ambiente, pero este modelo también predice un cierto grado de inflexibilidad institucional que se manifiesta en un ajuste torpe. Esto surgiría de los costos fijos del ajuste a un cambio en el medio ambiente, motivado en parte por la tendencia de los líderes a "gorrear" (sacar ventaja) de los otros líderes, y en parte debido a la rigidez de las rutinas existentes dentro del grupo de trabajo (un concepto que se remonta a los procesos de toma de decisiones bajo la racionalidad limitada descrita por Simon y que proporciona uno de los fundamentos conductuales de la teoría evolutiva) que también ayudan a crear la reputación.

Dentro de este enfoque, las redes sociales se definen como los vínculos que conectan directa o indirectamente a cada miembro de un grupo social con los demás, y son esencialmente una eficiente respuesta institucional de coordinación. Las relaciones de red se basan en relaciones de gran confianza, y son el producto de una inversión explícita en la infraestructura social (Casson *et al.*, 1997).

Integración

El enfoque de integración explícitamente atribuye la producción de confianza a "relaciones personales concretas" y estructuras de ellas, que se definen en las redes (Granovetter, 1985). La típica razón económica para crear una reputación analizada en el enfoque de la teoría de los juegos, en la cual los incentivos para evitar fechorías en las relaciones de intercambio están bien representados por los costos de perder futuros intercambios, en este enfoque se contempla como una "concepción subsocializada de reputación", y una que no captura el valor real de ella (la cual, como se muestra a continuación, tampoco se puede determinar fácilmente).

El tratamiento de la reputación como un artículo generalizado definido como el radio de engaño para las oportunidades de engañar, no capta una determinante importante del valor de las relaciones continuas (o juegos repetidos). Éstas proporcionan importantes fuentes de información (lo cual

es aún la determinante de una necesidad de confianza si las transacciones se van a llevar a cabo) debido a una lista de motivos que son tanto económicos como no económicos.

Primero, la información derivada de los tratos personales pasados con alguien es fácil de obtener comparada con la información de otras fuentes. Segundo, la confiabilidad de tal información es mayor. Tercero, los incentivos para no desalentar futuras transacciones son mayores cuando ya hay una relación continua. Éstos son los motivos exclusivamente económicos con los cuales trata la teoría de los juegos también, pero a éstos se les debe agregar otro motivo no económico que es: "las relaciones económicas continuas se traslapan con el contenido social que lleva grandes expectativas de confianza y ausencia de oportunismo" (Granovetter, 1985, p. 490).

La respuesta de los nuevos institucionalistas para el surgimiento de las instituciones sociales como soluciones para determinados problemas económicos, se critica por interpretar a las instituciones como sustitutos funcionales de la confianza, en lugar de productores de confianza, y se sugiere en vez de eso, que las relaciones sociales, en lugar de los arreglos institucionales o la moralidad generalizada, son las entidades que producen confianza en la vida económica (Granovetter, 1985). El objetivo de este análisis se encuentra entonces en las redes de relaciones sociales que filtran la vida económica.

critican Sin embargo, dichas redes no penetran uniformemente en los diferentes sectores de la vida económica y quizá de mayor importancia, no garantizan necesariamente que la confianza y el comportamiento íntegro caractericen las relaciones entre los individuos en la red y su comportamiento en la relación con otros individuos en general. Hay dos motivos para esto. Primero, las relaciones que caracterizan altos niveles de confianza también proporcionan grandes oportunidades para romperla; segundo, se espera que los equipos de personas que confían las unas en las otras tengan mayor éxito para llevar a cabo fechorías, que los individuos aislados. De esto deriva que el grado de fechoría depende de la estructura particular de la red, en lugar de depender del grado de confianza entre sus miembros.

Respecto al surgimiento de instituciones específicas para manejar transacciones complejas, además, Granovetter reporta evidencia de transacciones complejas que se llevan a cabo dentro y fuera de dichas instituciones por igual, y por lo tanto rechaza la explicación funcional para la existencia de dichas instituciones. En particular la presión para el surgimiento de una organización que maneje eficientemente transacciones complejas yace en las suposiciones implícitas de que existe un mecanismo de selección que favorece la eficiencia, y que se tiene la habilidad de crear dicha organización integrada.

El enfoque de autoorganización desde los fundamentos

El trabajo de Hirschman sobre Latinoamérica analiza por primera vez el desarrollo independiente comunitario. El papel teórico de los grupos sociales en el cambio económico a su vez se discute en la primera parte del clásico *La estrategia del desarrollo económico* (1958), donde él distingue entre imágenes de cambio enfocadas al grupo e imágenes de cambio enfocadas al ego. Hirschman describe un tipo de "sociedad cohesiva, cooperativa y comunal" como una en la que los individuos tienen un lugar definitivo y un papel asignado, así que cuando la idea de progreso económico se les impone, ellos la interpretan como algo que se aplica sólo a la sociedad como un todo. El cambio económico enfocado en el grupo se lleva a cabo dejando a los individuos en sus lugares previos con relación al grupo, y ésta es la única forma aceptable de que suceda. En contraste, en las "sociedades que no están tan estrechamente integradas" los miembros individuales "enfrentados a la evidencia del progreso económico lo re-interpretan dándose cuenta de que pueden mejorar mucho", a costa de los demás (p. 14). Ambas imágenes son hostiles al desarrollo económico, la primera porque obstaculiza las partes más dinámicas (haciendo lento el cambio), la segunda porque es genuinamente dañina. Para Hirschman, dicha imagen del cambio enfocada en el ego, corresponde a la evolución de la caracterización del empresario en la teoría económica: a partir de un énfasis inicial en la literatura sobre la interpretación del empresario en la parte central de la Revolución industrial como un fuerte individualista, hasta el enfoque sobre la habilidad para llevar a cabo acuerdos entre todas las partes interesadas en una nueva empresa, el así llamado componente cooperativo de empresa, el cual Hirschman piensa que es responsable para el avance económico en la mayoría de los sistemas capitalistas.

En su ensayo sobre ciclos privados y públicos, este autor (1982) analiza el impulso para involucrarse cívicamente. Describe dichos ciclos en términos de cambios de preferencia, a partir de actividades orientadas hacia la empresa privada hasta actividades orientadas hacia la empresa pública y viceversa, entre la búsqueda para incrementar el bien material propio y de la familia y el interés de los asuntos públicos. Él explica dichos cambios de preferencia mediante la existencia de la insatisfacción, al igual que de la satisfacción, tanto en acciones de consumo como en acciones de participación en la vida pública (involucramiento cívico); una insatisfacción que no puede ser totalmente absorbida por ajustes descendentes instantáneos de expectativas. El proceso total mediante el cual dicha insatisfacción de consumo durante la fase orientada hacia los asuntos privados, se acumula y finalmente da como resultado un amplio cambio de preferencias, así que

se manifiesta un nuevo ciclo a nivel sociedad, y está basado en la diferenciación entre tipos de bienes y el grado de insatisfacción que ellos son capaces de generar en el consumo. Sin embargo, es más crucial la descripción de las preferencias, y la clasificación de las preferencias está basada en el hecho de que se piensa que los individuos son capaces de concebir diferentes patrones de preferencia, incorporando distintos grados de interdependencia, y luego ellos escogen de tal manera, que uno de esos patrones domina a los otros.

Ostrom (1990) demuestra cómo la cooperación para resolver asuntos administrativos de los recursos de empresa común producen nuevos acuerdos institucionales para gobernar los comunes. Su resultado esencial es que, independientemente de la configuración particular de la institución creada, en la mayoría de los casos hay una mezcla de instrumentos públicos y privados que están destinados a resolver los conflictos. Parece que las normas individuales se ven afectadas por las normas compartidas colectivamente, así que las tasas de descuento aplicadas por los individuos también se afectan por las oportunidades que no contemplan el objeto de elección, i. e., la fuente de empresa común. Una clave para el éxito de estos acuerdos institucionales es que los individuos involucrados continuamente se comuniquen e interactúen en un escenario físico localizado y al hacerlo desarrollen normas compartidas y patrones de reciprocidad, en otras palabras, ellos construyen el capital social.

Macro perspectivas y el papel de los gobiernos

Enfoques desde los fundamentos: el papel de los gobiernos para fomentar las redes

Ya que parte de la literatura sobre la evidencia de la construcción de capital social en los países en vías de desarrollo otorga un énfasis particular al papel del Gobierno para fomentar y sostener el capital social, si no creándolo expresamente, parece apropiado introducir brevemente la literatura sobre la intervención del gobierno. La justificación tradicional neoclásica de la intervención del gobierno se basa en la existencia del mal funcionamiento del mecanismo de distribución. Este mal funcionamiento se debe a la existencia de externalidades: situaciones en las que existen divergencias entre los ingresos privados y sociales. Las transacciones tasadas por el mercado, por lo tanto, no incorporan todos los beneficios y los costos asociados con la transacción, así pues, ocurre la falla de mercado.

A partir de los diferentes tipos de externalidades que se han tratado en la teoría económica, Stewart y Ghani (1991) han tratado de individualizar

aquellos que son más importantes para el desarrollo. Estas externalidades constituyen las fuentes principales de desarrollo, sin embargo, debido a la gran falta de instrucción, a la débil base científica y a los pobres canales de comunicación, es probable que permanezcan ocultas. Se requiere de una intervención, entonces, si los recursos se van a movilizar productivamente. Las externalidades de tipo real (aquellas que afectan la función de producción, en oposición a las pecuniarias, que afectan el vector de precio) se concentran particularmente en externalidades dinámicas reales en las que se incluyen: las actitudes y las motivaciones cambiantes de los individuos, la formación del capital humano y el conocimiento cambiante de tecnología y de mercados. En todos los tres conjuntos están presentes las redes sociales activas basadas en la cooperación entre los individuos como un medio para difundir información y nuevas actitudes.

Abramovitz, en su estudio (1986) sobre las razones para la persistencia de las brechas tecnológicas entre los países, presenta la presencia de "características tenaces de la sociedad" como una importante causa de retraso, refiriéndose al papel de los factores sociales libremente definidos para describir todas las características de la sociedad que ayudan a explicar el retraso relativo de un país. Dichas características consisten tanto en componentes institucionales como en capital humano, y se denominan capacidad social.¹ Un país tiene el potencial para crecer cuando está retrasado tecnológicamente pero avanzado socialmente; es la interacción entre la capacidad social y la oportunidad tecnológica lo que determina el grado de adaptabilidad y de ahí el avance de productividad del que puede ser capaz.

El papel de los gobiernos para establecer el apropiado marco institucional para la innovación, también se analiza en los enfoques evolutivos. Los fundamentos macroeconómicos de este enfoque se pueden encontrar en el trabajo de March, Simon y Cyert, Simon y Trow, que en la década de los cincuenta analizaron el papel de la actividad de aprendizaje en la toma de decisiones humanas. Dentro de las organizaciones, los individuos aprenden a resolver problemas mediante patrones conductuales estables de acción, así su comportamiento se vuelve rutinario. Las rutinas se definen como "procedimientos que resuelven conjuntos de problemas internos de la organización", cuando un procedimiento es "un conjunto de instrucciones que determinan las acciones que se van a llevar a cabo al tratar con una circunstancia particular". La repetición de los procedimientos permite

¹ Un estudio de Ohkawa y Rosovsky (1973), por ejemplo, describe la habilidad de Japón para desarrollar instituciones específicas con el propósito de aumentar su capacidad para absorber tanto los cambios tecnológicos como los organizacionales contenidos en la tecnología extranjera.

que los individuos reduzcan la complejidad de las decisiones individuales, así, las rutinas se hacen automáticas y en parte tácitas (Polany, 1967). Usando el marco teórico en el que la coordinación entre los individuos y sus actividades es un asunto crucial, es posible clasificar las organizaciones económicas como “instrumentos para coordinar las actividades económicas” que pueden variar sobre un periodo continuo que tiene en sus extremos exclusivamente mercados y exclusivamente jerarquías.

El papel que la intervención del Gobierno en América Latina y los NIEs del Borde del Pacífico jugaron en la industrialización refleja las posibilidades existentes a lo largo de dicho periodo continuo: los NIEs de América Latina se han caracterizado por la producción de mercados domésticos, mientras que los del sureste de Asia se han caracterizado por su orientación hacia la exportación y la especialización en la manufactura de productos. En este último grupo de economías, se le ha dado un énfasis particular a la promoción de vínculos entre las empresas, a menudo las subsidiarias MNE se involucran con la finalidad de promover un acceso estable a la transferencia de tecnología y una manera fructífera de difusión en toda la economía. En resumen, el patrón general de incentivos definidos por las instituciones existentes ha sido responsable del tipo de respuesta a los estímulos internos y externos, lo que ha determinado los éxitos y fracasos relativos de los NIE. Este patrón proporciona un ejemplo del funcionamiento de lo que se entiende como Sistema Nacional de Innovación (Freeman 1994, Lundvall 1993, Nelson 1993).

Las especificidades de los sistemas nacionales de producción e innovación se ven como un resultado conjunto de tres niveles. A nivel compañía, las firmas se ven como depositarias del conocimiento comprendido en sus rutinas operativas y modificado a través del tiempo por sus reglas de mayor nivel en cuanto a comportamiento y estrategias. El nivel medio económico de redes y vínculos entre las firmas y otras organizaciones tanto dentro como fuera de sus sectores primarios de actividad, aumenta las oportunidades de cada firma para mejorar las capacidades para resolver problemas (y, en la medida en la que se pueda interpretar como una externalidad o un mecanismo de amplia economía para la generación de conocimiento, ha sido el centro de las nuevas teorías de crecimiento). Finalmente, a nivel nacional se encuentra el conjunto de relaciones sociales, reglas y restricciones políticas en las que los comportamientos macroeconómicos están integrados (que se ha estudiado exhaustivamente, junto con el primer nivel, en los análisis evolutivos / institucionalistas) (Cimoli y Dosi 1994, Metcalfe 1995).

El papel del gobierno también está en el centro de los estudios comparativos sobre las sociedades capitalistas de la Escuela Francesa de Regu-

lación de Economía Política. Las formas del Estado y los arreglos institucionales son producto de los compromisos resultantes de luchas pasadas que dieron forma a la estratificación social, a la política y a la especialización económica (Boyer y Drache 1996). Existen varias razones de por qué el estado óptimo del equilibrio de mercado no se puede obtener, y varían desde problemas ampliamente reconocidos de asimetría de información y de los resultados del aprendizaje por medio de la práctica y externalidades de la red, hasta las consecuencias más específicas que se derivan del reemplazo de la subasta pública por una completa descentralización de transacciones, en las cuales de acuerdo con esta escuela sólo se pueden implementar algunos mercados contingentes y mecanismos de seguro. Bajo estas condiciones el mercado podría ser inferior, de acuerdo con Pareto, para arreglos alternativos tales como firmas integradas verticalmente y redes u otras asociaciones. Junto a muchos enfoques no ortodoxos, el regulador mantiene que el mercado, por lo tanto, es sólo un instrumento institucional entre muchos con el propósito de coordinar el intercambio en una sociedad. Dentro de esta perspectiva, el papel del Estado es el de organizar el poder político con el propósito de gobernar, y el sistema económico debería resultar de un compromiso entre varios factores, definiendo el balance entre el mercado y diferentes mecanismos de coordinación integrados que están basados ya sea en la obligación y/o coordinación vertical, o en alianzas, jerarquías, comunidades, redes y autoridades públicas (Boyer, en Boyer y Drache, 1996):

1. Instituciones, organizaciones, legislación o asociaciones que están organizando el funcionamiento de diferentes mercados con una descripción detallada de sus responsabilidades, objetivos, herramientas y herramientas para ejecución o incentivos.
2. La serie de productos, la oferta y la demanda de los cuales regulan las instituciones de mercado, con sus interacciones posibles con los mecanismos alternativos de coordinación (jerarquías, redes y regulación del estado).
3. Una caracterización de las formas de competencia de acuerdo con varios comerciantes, la distribución de propiedad, la distribución del poder de mercado y los posibles mecanismos de coordinación explícitos o implícitos para, por ejemplo, solucionar problemas más allá de la capacidad o para responder a la incertidumbre y/o cambios estructurales.

Más específicamente dentro de la teoría de desarrollo, aparece un amplio rango de posibilidades para las funciones del gobierno en el enfoque estructuralista de los años cincuenta, que está basado en el reconocimiento de que las economías de los países en vías de desarrollo difieren de

manera muy común y general de las de los países desarrollados. En particular, el enfoque está dirigido a las rigideces estructurales que caracterizan el suministro de los productos agrícolas (determinado por el riesgo, la estructura de propiedad, y la falta de infraestructura) y de los productos manufacturados (determinado por la capacidad técnica, la rigidez técnica de sustitución de los factores de producción y entre la producción local y las importaciones). Además, el énfasis estructuralista en cuanto a que algunos mercados no aclaran, en especial el mercado laboral, ni ofrecen una explicación para las causas de la inflación cimentada en los conflictos de distribución, ni una interpretación alternativa de los mecanismos para establecer los precios que explique las espirales de precios como consecuencia de la falta de ajuste de los mercados. El espacio para la intervención del gobierno se amplía aún más, con implicaciones que van desde un crecimiento originado por los salarios, hasta la tumultuosa inversión privada debida a la inversión pública, y la promoción explícita de sectores industriales específicos. El enfoque se encuentra en el centro de la interpretación de Wade sobre crecimiento promovido por el Estado en los NIC del sudeste de Asia (1990) (véase Taylor, 1993, para mayor información sobre el más reciente enfoque neoestructuralista de la reforma económica en los países en vías de desarrollo).

El enfoque neoestructuralista de manera general denomina “intervención dinámica selectiva” a la introspección de las nuevas teorías de crecimiento unida a los enfoques estructuralistas, el conjunto de medidas tomadas por los gobiernos en los países en vías de desarrollo prontos a promover el desarrollo. Esta definición comprende medidas tan diferentes como la inversión en capital humano y la capacitación, y la habilidad para programar el nivel y la composición de la importación de bienes no competitivos y de capital para mantener una cartera equilibrada en términos de fuentes y usos de intercambio extranjero (véase Taylor, 1993).

Migdal (1988) analiza la relación entre el control del Estado y la sociedad en los países en vías de desarrollo, en particular, se concentra en las características que permiten que el Estado ejerza control. Observa cómo la mayoría de los Estados en vías de desarrollo tienen fuerza para infiltrarse en la sociedad pero son débiles para efectuar los cambios sociales encausados a una meta. El control social reside en la habilidad organizacional para proporcionar los componentes clave para las estrategias individuales de supervivencia. Como en la descripción de Hirschman de las sociedades tradicionales, dichas estrategias también proporcionan un vínculo desde la esfera de la identidad personal y la acción de conveniencia propia hasta la esfera de identidad de grupo y acción colectiva. Las organizaciones pueden manipular los símbolos, dictando cómo se debe ordenar la vida social,

que junto con las oportunidades materiales determinan las estrategias de supervivencia individual. Es la concentración de control social lo que identifica a un estado fuerte, a su vez compuesto de tres niveles organizacionales: el liderazgo ejecutivo central (preocupado por su propia agenda política, movilización de apoyo, creación de armas o agencias efectivas para cumplir su voluntad, resolver nociones conflictivas de las prioridades del Estado entre sus agencias, asegurar su propia supervivencia política), el liderazgo de las agencias centrales de la organización del Estado (con sus propias agendas políticas y personales, usando en sus agencias su poder de dar nombramientos y patrocinio para fraguar un punto de vista organizacional de las prioridades del Estado), y finalmente, los funcionarios del Estado a nivel regional y local (Migdal, 1988).

En medio: El contexto social para la creación de relaciones de mercado

De acuerdo con Platteau (1994), la discusión de Granovetter de que en las modernas economías de mercado la confianza esencialmente se produce por estrechas redes interpersonales apoyadas por códigos efectivos de “moralidad de grupo limitada”, no puede proporcionar una respuesta completa al problema del orden de mercado. Las reglas espontáneas auto-establecidas para la coordinación de los mecanismos de mercado no son suficientes para manejar los complejos problemas de información de las grandes sociedades. También se necesitan esfuerzos conscientes de coordinación y sistemas externos de sanción (que él califica como instituciones) para establecer una estructura social apropiada, capaz de desarrollar mecanismos de autorrefuerzo mediante los cuales los mecanismos de mercado puedan manifestar efectos benéficos. La moralidad generalizada es necesaria en este marco para reducir los costos del ejercicio de autoridad que derivan de las sanciones externas, y de hecho, reducir la necesidad de sanciones externas. Refiriéndose al trabajo de Mauss (1950), Platteau describe los intercambios de regalos en las sociedades tradicionales como un medio para crear relaciones personales y crear confianza más allá del espacio de la comunidad. Como en el trabajo de Hirschman, él define como tradicionales esas sociedades en las que los individuos ocupan posiciones definidas en la matriz social, y en la cual el desempeño de sus funciones sirve para confirmar o manifestar su existencia socialmente diferente, en lugar de generarla. En la sociedad capitalista basada en el mercado, descrita en el trabajo de Marx, en contraste, las personas pueden existir socialmente sólo después de haberse objetivado en valor de

dinero, así que los individuos son actores abstractos (en el sentido de que no se diferencian socialmente antes de entrar al proceso de intercambio).

Platteau distingue entre la moralidad limitada al grupo, que está restringida a personas concretas, con quien uno se identifica estrechamente, y la moralidad generalizada, que es aplicable a personas abstractas. Una moralidad generalizada se convierte en capital social, y es capaz de mantener el orden en el mercado si el interés hacia los demás se basa en sentimientos de identidad o lealtad hacia un gran grupo de referencia, en realidad abarcando todas las transacciones relevantes de mercado. "En Europa occidental, desde la edad media, la emancipación individual de las antiguas redes de alianza social y política, fue mano a mano con el desarrollo de la moralidad generalizada, en la cual los principios o reglas de conducta se consideran igualmente aplicables a un amplio rango de relaciones sociales más allá del estrecho círculo de conocidos personales." (Platteau, 1994, p. 770). Se necesitan normas de tipo general para crear el consenso y poder tener amplios intercambios impersonales a gran escala. Tal consenso sirve para asegurar mutualidad de convenios basados en comportamiento justo en los tratos económicos y en la estructura de derechos.

En su comentario sobre el estudio de Platteau, Moor (1994) señala cómo los mecanismos de reputación a nivel institucional e internegocio también deben ser una característica esencial en la explicación del contenido social de las relaciones de mercado. Los mercados internegocio son tan importantes como los mercados de consumo, y tanto los mecanismos de reputación institucional como los de reputación corporativa juegan un papel importante (marcas y calidad asegurada). También subraya cómo la distinción entre mecanismos descentralizados (tales como redes de negocios-cum-sociales) e instituciones coordinadas públicas-privadas para generar orden en el mercado, pueden no existir en la práctica. En su estudio sobre las redes de negocios en los países en vías de desarrollo, Moor (1997) aplica la perspectiva de integración observando que las redes de negocios son mucho mejor entendidas desde la perspectiva de que los negocios son una actividad social, y que las propias transacciones económicas generan vínculos sociales. La diferente identidad social en la que las redes están integradas, sin embargo, no necesariamente coincide con el parentesco o etnia, y Moor reporta evidencia que sugiere que los vínculos de parentesco pueden ser el resultado de redes de negocios y en algunos ejemplos la asociación con determinada etnia puede ser en sí misma el resultado de los negocios. Él sugiere que un lineamiento útil de investigación junto con los lineamientos de integración sería ventajoso, acumulando la capacidad continua de reconstrucción y redefinición de las identidades sociales, para determinar el problema de la investigación del éxito de negocios de una minoría en par-

ticular, y estudiar las estrategias adoptadas por un grupo que tiene éxito en los negocios para perpetuar su estatus de minoría (por ejemplo: casándose con miembros del grupo y tratando de convencer a los descendientes de ingresar al mismo negocio).

Desde su punto de vista, el enfoque se debe complementar investigando la inherente estructura patriarcal de las redes de negocios integradas socialmente, estudiando las circunstancias en las cuales dichas redes tienden a prevalecer (cuando rutinariamente se requieren acuerdos consiguientes rápidos pero válidos, el sistema legal es costoso e impredecible, las autoridades políticas y de impuestos son depredadoras, el negocio es ilegal), y finalmente, incorporando la dimensión política para dar cuenta de los ejemplos en los que los grupos de negocios dominan también en la política y las consecuencias relacionadas con la integridad de sus miembros.

Adoptando un enfoque más integral, Brown y Ashman (1996) proporcionan un análisis comparativo de trece casos de cooperación intersectorial entre agencias públicas, organizaciones no gubernamentales, grupos comunitarios independientes y donadores internacionales tanto en Asia como en África, y para evaluar buscan en qué medida dichos casos tuvieron éxito y la clase de capital social que aprovecharon para lograr sus metas. El éxito del programa se evalúa basándose tanto en el alcance del programa (medido por el número de personas afectadas por las actividades del programa) como en los recursos para el sostenimiento futuro (reflejado por el apoyo de varias comunidades). Se distinguen dos tipos de capital social existente que afecta el éxito del programa: redes estrechas de organizaciones activas, y organizaciones con relaciones intersectoriales.

También se individualizan dos tipos separados de cooperación: el que está basado en la movilización de los recursos e información local para enfrentar problemas que luego requerirán que los grupos locales se involucren (cooperación comunitaria independiente), y el que consiste en la prestación de servicios y ayuda técnica casual (cooperación con mediación de NGO). Es más probable que el primer tipo conlleve cierto grado de conflicto, pero también es el que lleva las semillas para mayores iniciativas de desarrollo por medio de los propios grupos independientes, mientras que el segundo exige menos energía de las comunidades independientes.

La disponibilidad del capital social parece ser un factor en todos los casos exitosos, pero el tipo de capital social requerido varía junto con el tipo de cooperación: la cooperación comunitaria independiente requiere de redes estrechas de organizaciones activas, y la basada en NGO aprovecha las organizaciones con relaciones intersectoriales. Además, las dos formas de capital social son complementarias, una puede compensar la falta de la otra: los casos exitosos muestran cómo la fuerte voz comunitaria indepen-

diente puede compensar los bajos niveles de contacto y credibilidad intersectoriales, y las efectivas organizaciones de enlace pueden compensar los bajos niveles de las organizaciones independientes.

Un modelo de la creación de capital social

Resumiendo la esencia de los enfoques vistos hasta ahora, en la teoría económica surge el tema de la confianza en el contexto de las explicaciones de conducta cooperativa que permite que se realicen las transacciones económicas, y es también con relación a los problemas de transacciones que se estudian las organizaciones e instituciones, particularmente dentro de los Costos de Transacción y la Nueva Economía Institucional; esta última disciplina también deriva un vínculo libre con el desarrollo económico. Los académicos del cambio tecnológico también se enfocan en los individuos dentro de las firmas y las redes en el contexto de la transmisión y creación de conocimientos, y en la economía evolutiva los cambios organizacionales y tecnológicos se conciben cada vez más como fenómenos indistinguibles. En el campo del desarrollo es obvia la relación entre el capital social y las variables relacionadas al crecimiento económico que ha sido el centro del análisis, tanto para los teóricos que aplican un enfoque institucionalista (y por lo tanto se concentran en los derechos de propiedad u otras características de los acuerdos institucionales) como para aquellos que tratan de responder con esta “nueva” variable a las características del medio ambiente social, características que se piensa que son una parte del concepto del desarrollo económico.

Coleman es el autor a quien se le puede dar el crédito de introducir expresamente el concepto del capital social al contexto de una discusión teórica general exhaustiva de las estructuras de la acción social.² Él describe el capital social tanto como una organización social, como “no una entidad individual, sino una variedad de entidades diferentes que tienen dos características en común: todas constan en cierto aspecto de una estructura social, y facilitan ciertas acciones de los individuos que se encuentran dentro de esa estructura” (p. 302, 1990). Estas entidades a su vez comprenden obligaciones y expectativas, potencial de información, normas y sanciones efectivas, relaciones de autoridad y organizaciones sociales apropiables.

² Aunque él le da el crédito de la definición a Loury, quien la explica como un conjunto de recursos que inciden en las relaciones familiares y las organizaciones sociales de la comunidad y que son útiles para el desarrollo cognoscitivo o social de los niños y los jóvenes (Loury, 1977, 1987).

Ya que el capital social ha sido caracterizado como un bien, debido a la cantidad de propiedades que tiene, es útil recordar también que el capital social no es completamente fungible y, a semejanza de las características del conocimiento, tiene ciertos rasgos de los bienes públicos, genera ingresos sociales mayores que los privados, dando como resultado subinversión por parte de los individuos. En la construcción de Coleman, de hecho, la inversión proyectada no se lleva a cabo, ya que a los individuos preocupados de sus propios intereses, en quienes se basa la teoría, no les interesa producir algo que incremente el beneficio de otros, así que el capital social se da como un producto secundario de otras actividades. Sin embargo, en el argumento de Coleman resulta extremadamente difícil distinguir entre algunos de los factores que afectan la creación y destrucción del capital social (conclusión de redes sociales –normas que fomentan–, estabilidad de la estructura social, ideología, y otros como afluencia relativa, presencia de fuentes alternativas de ayuda y en particular de un sistema de bienestar social “sobredesarrollado”) y las diferentes entidades que a su vez lo estarían constituyendo.

Esto es más claro en la descripción de las formas como se pueden considerar los recursos de estructura social: como activos de capital para el individuo, en cuanto a que son los individuos que pertenecen a la estructura quienes pueden usar esta forma de capital como un recurso productivo (es un atributo de la estructura social a la que la persona está integrada). En particular, Coleman describe las relaciones en los sistemas lineales estrechos (i.e., capaces de establecer y mantener normas efectivas) entre los individuos, en términos de las expectativas y las obligaciones que los vinculan; en este contexto, el capital social a disposición de un individuo es simplemente la suma de todas las obligaciones que fluyen hacia él a partir de los otros individuos. Ya que la hipótesis fundamental es que cada individuo tiene cierto control sobre las acciones de los otros, a mayor obligación, habrá mayor control. En palabras de Coleman, “el ‘poder del actor’ es una medida directa del capital social disponible para el actor dentro del sistema”. Más recientemente, Colliers (1998) argumenta que para que el capital social sea significativo, sus efectos económicos deben ser persistentes, al nivel de la interacción social y de la corriente de beneficios que genere. En su definición, el capital social es un subgrupo de procesos que generan externalidades, y en particular ese subgrupo que se genera mediante la acción social, y los procesos mismos son durables o producen efectos durables.

Por una parte, la postura tomada aquí es que cuando se rinden cuentas de los fenómenos esencialmente sociales, posiblemente sea razonable postular una interdependencia entre los individuos, que no sólo está basada en

el hecho de que los objetos de su interés se encuentran en poder de alguien más, sino en la suposición de que los seres humanos son seres sociales y toman en cuenta a los demás al igual que a sí mismos al decidir un curso de acción. “Los humanos tienen deseos y capacidades básicas para las conexiones sociales porque somos seres sociales y nos definimos por nuestras relaciones[...] entonces nuestros vínculos son importantes y no son sólo una expresión de autointerés” (Eva Cox, *Let's* n.3). El capital social posee valor tanto intrínseco como instrumental (Michael Woolcock, adaptando la definición de Sen de la educación, *Let's* n.11).

Por otra parte, y como muchos autores han sugerido, el capital social no es necesariamente “una cosa buena”, y yo argumentaría que hay dos grupos de razones separadas de por qué es así, y que requieren diferentes niveles de explicación en el modelo que se está construyendo aquí. El primer grupo de razones tiene que ver con la posibilidad de que los grupos que presentan altos niveles de capital social pueden estar buscando fines que la sociedad de la que son parte considere malos.³ Se requiere investigar este problema a nivel de grupo (específicamente en las definiciones de su rango principal). El segundo grupo de razones está relacionado con el hecho de que la existencia de un grupo se basa en sus límites que lo distinguen de otros. Por lo tanto, existe la posibilidad de que la cohesión interna de ciertos grupos se pueda basar en la hostilidad hacia otros grupos (Granovetter, Levi, Ostrom, Moor, y Fafchams para un análisis empírico). Segundo, puede haber “gorreo” (sacar ventaja) del capital social por parte de alguien que no esté contribuyendo a producirlo, y que lo use para fines que vayan en detrimento de los propios grupos que están siendo explotados. Este segundo grupo de problemas necesita investigarse a un nivel mayor de conjunto, y específicamente en las relaciones a través de los grupos que proporcionan la estructura de una sociedad.

El consenso en la disciplina parece estar mostrando la naturaleza del capital social que dominó los primeros debates (desde las críticas de Putnam, 1996, y Tarrow, 1996, hasta los debates paralelos sobre la confianza, que existen desde hace mucho, véase Gambetta, 1998, y sobre redes véase Granovetter, 1985). Ahora cada vez se reconoce más que el capital social se debe contemplar como una forma de activo que hace posibles las acciones que una sociedad, entonces, considera buenas o malas. Esto estaría comprendido en la definición de Portes —el capital social como la capacidad de los individuos para disponer de recursos escasos en virtud de ser miembros de las redes o estructuras sociales más extensas—, remi-

³ Granovetter observa que las organizaciones criminales se caracterizan por gran confianza entre sus miembros.

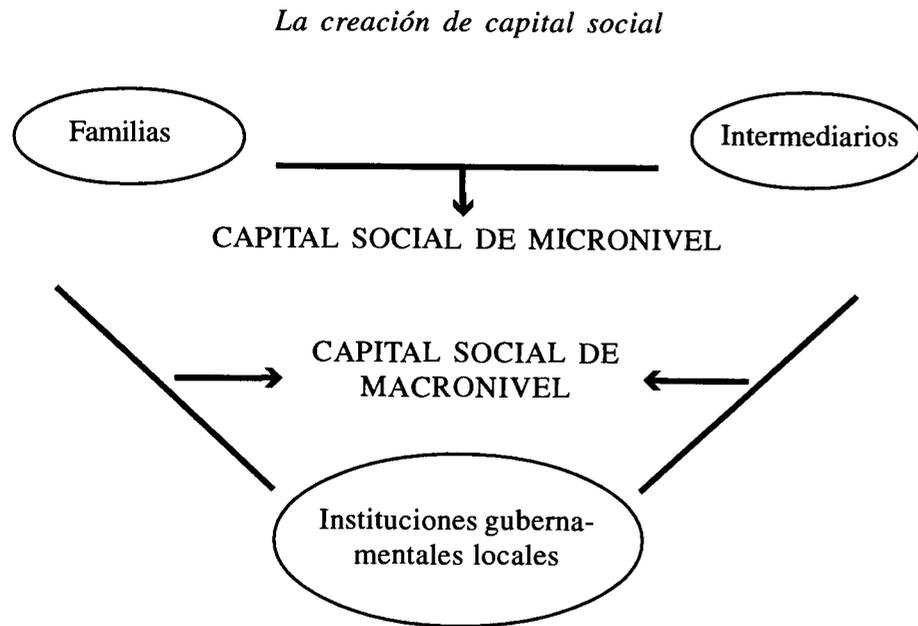
niscencia del enfoque de privilegios de Amartya Sen para el desarrollo económico; y en la definición de Grootaert el capital social como un conjunto de normas, redes y organizaciones mediante las cuales las personas ganan acceso al poder y a los recursos, y mediante las cuales la formulación de política se lleva a cabo (Grootaert, 1998). De acuerdo con Ian Falk (*Let's* n.5), el capital social consiste de dos grupos de recursos formados de diferentes procesos: recursos de conocimiento y recursos de identidad, que se producen al tiempo que las personas construyen resultados tanto económicos como sociales.

La estructura de la sociedad que yo propongo para analizar la formación de capital social con el objetivo de describir después su papel de acceder recursos productivos, se compone de tres diferentes polos: *familias, instituciones intermediarias e instituciones gubernamentales locales*.

La hipótesis fundamental es que los individuos como seres sociales continuamente están conscientes de la presencia de los efectos de la reputación en todas sus interacciones. Tales efectos también existen para las instituciones, y fundamentalmente afectan sus transacciones mediante la creación de confianza. Así pues, diferentes grados de confianza (o desconfianza) siempre están presentes dentro de los tres polos (la dimensión de “vínculo”) y a través de ellos (la dimensión de “enlace”), como se refleja en la conexión que los une directamente en el dibujo. Las normas proporcionan la configuración específica en la que los tres polos se manejan internamente e interactúan.

El capital social *a nivel micro* coincide con la presencia de las redes sociales formadas por las familias e intermediarios del segundo tipo. *A macro nivel* el capital social también involucra a las instituciones gubernamentales locales que permiten que el capital de *micro nivel* escale (creando condiciones favorables para que entre a y se mantenga en las redes sociales) y de hecho contribuyen a crear capital social (cuando las instituciones gubernamentales locales explícitamente toman medidas enfocadas a mejorar su propia reputación, tangiblemente mediante medidas macroeconómicas y proyectos específicos de inversión, e intangiblemente mediante la actitud que fomentan en los funcionarios públicos, véanse los ejemplos de Lam y Wade). Espero que esta diferencia entre los dos niveles pueda encarar diferentes asuntos que surgen en el debate de la disciplina. Eva Cox (*Let's* n.3) sugiere que el cumplimiento de las normas sociales y valores ocurre cuando existe confianza solidaria dentro de los grupos, al igual que aprendizaje que amplía las capacidades para crear confianza más allá de sus fronteras. Deepa Narayan enfatiza cómo todas las sociedades y los grupos sociales tienen capital social. Sin embargo,

para el bienestar social y el desarrollo económico debe haber una transición a partir de la lealtad exclusiva dentro de grupos sociales primarios hacia redes de asociaciones secundarias que poseen las características de heterogeneidad de membresía, o vínculos entre etnia, casta, clase, riqueza, religión, localidad y cualquier otra característica que divide a las personas. Las asociaciones cruzadas complementan el papel de un estado efectivo o sustituyen el papel de un estado inefectivo (*Let's* n. 10).



Retomando para descubrir los asuntos “oscuros” propuestos anteriormente de los problemas a nivel grupo (un grupo busca fines “malos” mediante su capital social) y las posibilidades intragrupos de “gorrear” a costa del capital social de otros grupos, esta estructura de tres polos puede contener escenarios diferentes, incluyendo los modelos extremos unidireccionales de Putnam por una parte, y por otra, aquellos que se concentran en el papel de las instituciones; el primer caso estaría subordinado a la falta de capital social de micro nivel porque las personas son esencialmente miembros de diferentes grupos basados en el parentesco (familias extensas) pero no interactúan con los intermediarios, en el segundo existe capital social a micro nivel pero carece de una contribución vital

y no puede escalar al capital social de macro nivel porque las instituciones gubernamentales sociales lo impiden y no hacen lo suficiente para fomentarlo.⁴

Colocar las relaciones entre los grupos como el lugar de producción de capital social ayuda a reconciliar las más recientes contribuciones con muchos de los factores interesantes del análisis de Coleman (relaciones múltiples, organizaciones sociales apropiables y conclusión de redes sociales) dentro del nuevo enfoque institucionalista para recursos de fuente común, como Ostrom también señala para organizaciones sociales apropiables⁵ (también un punto fundamental en los casos de estudio de los ONGs exitosos presentados por Tendler y Brown y Ashman). Al mismo tiempo esta estructura, aunque simplificada, es responsable de diferentes formas de interacción entre los polos mediante diversas combinaciones de niveles de confianza dentro y entre ellos y configuraciones posibles de las estructuras de normas subyacentes, que pueden ayudar a representar por lo menos algunas de las complejidades de las sociedades reales con relación a los asuntos de intercambio.

Bibliografía

- Abramovitz, Moses (1986), “Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind”, *Journal of Economic History*, 46, 2 (junio), pp. 385-406.
- Almond, G.A. y S. Verba (1980), *The Civic Culture Revisited*, Little, Brown and Company, Toronto.
- Bates, R. (1988), “Contra-Contractarianism: Some Reflections on the New Institutionalism”, *Politics and Society*, 16, pp. 387-401.
- Ben-Porath, Y. (1980), “The F-Connection: Families, Friends, and Firms in the Organization of Exchange”, *Population and Development Review*, 6: pp. 1-29.
- Boyer, R. y Drache (ed.) (1996), *States Against Markets: the Limits of Globalization*, Londres, Routledge.
- Bradhan, P. (1993), “Analytics of the Institutions of Informal Cooperation and Rural Development”, *World Development*, 21, 4, pp. 633-639.
- Brown, David L. y Ashman, Darcy (1996), “Participation, Social Capital and Intersectoral Problem Solving”, *World Development*, 24, pp. 1467-1479.

⁴ En alusión al hecho de que las prescripciones de políticas opuestas derivan de un énfasis común de la influencia potencial de las instituciones del Estado.

⁵ Estos grupos que justifican el esfuerzo para lograr un propósito particular son, después de lograrlo, también capaces de dirigir sus esfuerzos a otros problemas aprovechando la sólida relación que se ha creado entre sus miembros.

- Casson, M. (1997), *Information and Organization*, Clarendon Press, Oxford.
- (1995), *Entrepreneurship and Business Culture*, Edward Elgar, Aldershot.
- (1991), *The Economics of Business Culture*, Clarendon Press, Oxford.
- Cimoli, M. y Dosi, G. (1994), "Technological Paradigms, Patterns of Learning and Development: an Introductory Roadmap", *IIASA Working Paper 94 n.83*, septiembre 1994.
- Coleman, James S. (1990), *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge.
- Collier, P. (1998), "Social Capital and Poverty", *Social Capital Initiative*, World Bank.
- Cox, Eva (1998), en *Let's Talk-The World Bank's Email Discussion Group on Social Capital*, n. 3.
- Evans, P. (1996), "Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy", *World Development*, 24, 6, pp. 119-1132.
- Fafchamps, Marcel (1992), "Solidarity Networks in Preindustrial Societies: Rational Peasants with a Moral Economy", *Economic Development and Cultural Change*, pp. 147-174.
- Falk, Ian (1998), en *Let's Talk-The World Bank's Email Discussion Group on Social Capital*, n. 5.
- Freeman, C. (1994), "The Economics of Technical Change", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 18, pp. 463-514.
- Gambetta, D. (1988), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Geertz, Clifford (1962), "The Rotating Credit Association: a 'Middle Rung' in Development", *Economic Development and Cultural Change* 10, pp. 241-263.
- Granovetter, M. (1985), "Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91, 3 (noviembre), pp. 481-450.
- Grootaert, C. (1998), "Social Capital: the Missing Link", *Social Capital Initiative*, World Bank.
- Heiner, R. (1983), "The Origins of Predictable Behaviour", *American Economic Review*, 73, pp. 560-595.
- Hirschman, A. O. (1984), *Getting Ahead Collectively: Grassroots Experiences in Latin America*, Pergamon Press, Oxford.
- (1982), *Shifting Involvements*, Martin Robertson, Oxford.
- (1958), *The Strategy of Economic Development*.

- Knack, S. y P. Keefer (1995), "Institutions and Economic Performance", *Economics and Politics*, 7, 3, pp. 207-227.
- Levi, M. (1996), "Social and Unsocial Capital", *Politics and Society*, 24, 1, pp. 45-55.
- Lundvall, B. (1992), *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Pinter Publishers, Londres.
- Metcalfe, S. (1995), "The Economic Foundations of Technology Policy", en Stoneman, P. (ed), *Handbook of the Economics of Innovation and Technical Change*, Blackwell, Oxford.
- Migdal, J. S. (1988) *Strong Societies and Weak States: State-society Relations and State Capabilities in the Third World*, Princeton, N., J., Princeton University Press.
- Moore, Michael P. (1989), "The Fruits and Fallacies of Neoliberalism: The Case of Irrigation", *World Development*, 17, 11, pp. 1733-1750.
- Moore, Mick (1997), "Societies, Politics and Capitalists in Developing Countries: A Literature Survey", *Journal of Development Studies*, 33, 3: pp. 287-363.
- Narayan, Deepa (1999), en *Let's Talk-The World Bank's Email Discussion Group on Social Capital*, 9-10.
- Narayan, D. y L. Pritchett (1997), "Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania", *CSAE Tenth Anniversary Conference*, Oxford University.
- Nelson, R. (ed.) (1993), *National Systems of Innovation*, Oxford University Press, Oxford.
- North, D. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Ostrom, E. (1990), *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press, Nueva York.
- Platteau, Jean-Philippe et al. (1997), "Participation in the Construction of a Local Public Good: A Case study of Watershed Management in the Ethiopian Highlands", *CSAE Tenth Anniversary Conference: Investment, Growth and Risk in Africa. Micro Session 2: Social Capital and Market Institutions*, Oxford University.
- Polany, M. (1967), *The Tacit Dimension*, Doubleday Anchor, Nueva York.
- Putnam, Robert (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton.
- Simon, Herbert (1986), "Rationality in Psychology and Economics", *Journal of Business*, 59, pp. 209-24.
- Smith Ring, Peter (1997), "Processes Facilitating Reliance on Trust in Inter-Organizational Networks", en Mark Ebers (ed.), *The Formation of Inter-Organizational Networks*, Oxford University Press, Nueva York.

- Stewart, Frances y Ghani, Ejaz F. (1991), "How Significant Are Externalities for Development?", *World Development*, 19, 6.
- Tarrow, S. (1996), "Making Social Science Work Across Space and Time", *American Political Science Review*, 90, 2, pp. 389-397.
- Taylor, Lance (1993), "The Rocky Road to Reform, *World Development*, 21, 4, pp. 577-590.
- Wade, Robert (1990), *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in Taiwan's Industrialization*, Princeton University Press, Princeton NJ.
- Williamson, Oliver E. (1996), *The Mechanisms of Governance*, Oxford University Press, Nueva York.
- _____ (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, Nueva York.
- Woolcock, Michael (1999), en *Let's Talk-The World Bank's Email Discussion Group on Social Capital*, n. 11.

Resumen

Este artículo considera las redes sociales como parte de un proyecto de investigación sobre la creación del capital social y el desarrollo económico. Primero revisa la literatura sobre confianza y redes sociales en los procesos de la creación de confianza, que escudriña el desarrollo de la literatura a partir del enfoque neoclásico. La revisión primero se expande a la introspección de los costos de transacción, economía institucional y la integración, concluyendo con los enfoques desde los fundamentos del desarrollo económico. Después se amplía para considerar el papel de las instituciones y del gobierno, en particular en el marco de las perspectivas adoptadas por las nuevas teorías de crecimiento, y por los enfoques evolutivos, regulatorios y neoestructuralistas del desarrollo económico, terminando con un enfoque holístico del contexto social de las relaciones de mercado. Finalmente se presenta un modelo parsimonioso de la creación del capital social, que se basa en la introspección de los enfoques revisados y comprende las redes sociales como un elemento fundamental.

Marina Della Giusta

Trabaja en el Departamento de Economía de la Universidad de Reading. PO BOX 218, Whitknights Reading RG6 6AA, Reino Unido. E-mail: m.dellagiusta@reading.ac.uk

LA RED REGIONAL, UNA ALTERNATIVA DE PARTICIPACIÓN EMPRESARIAL Y GUBERNAMENTAL EN LA REGIÓN BINACIONAL TIJUANA-SAN DIEGO

Rocío Barajas

Abstract

The objective of the article is to analyze how are producing the entrepreneurial and governmental linkages in the binacional region Tijuana-San Diego, and which are their characteristics in a global environment (considering as main actors to the transnational or international companies, the subsidiary or subcontracted firms and the entrepreneur and government actors). It has been taken as starting point the electronic industry and by considering the participation of all these actors in oneself geographical space.

The article is divided in three sections: in the first one, a brief reflection is presented about the importance for the regional development of the formation of "regional networks" with wide participation of local actors, it is in opposition with "strategic networks", controlled and organized from the transnational or international corporation. The necessity of a change in this perspective is discussed. In the second part of the article, and with base in primary and secondary information, it is analyzed the relationship among the electronic companies located in the subregion of Tijuana and their parent firms located in the subregion San Diego. Here is discussed the binacional configuration that follow these production networks. In a third section, it is discussed the role that play different entrepreneur and government organizations, which have been formed around the industrial development in this region. These linkages are briefly analyzed in this section. The article concludes with a reflection on the future of these linkages.

Introducción

La globalización económica es un fenómeno que ha producido cambios sustanciales no sólo en el tipo de encadenamientos industriales en los cuales participan las empresas, sino también en la forma de relación de estas compañías con otros actores públicos y privados. Ha sido ampliamente documentado, que la globalización ha obligado a las firmas transnacionales a desconcentrar un número significativo de funciones que anteriormente estaban controladas desde la sede de la firma transnacional, hacia los nuevos puntos de localización industrial (Dicken, 1992; Kenney y Florida, 1993). Entre estas funciones se encuentran la organización y control de flujos de insumos, partes y componentes, así como de flujos de mercancías, que en ambos casos provienen y van hacia mercados globales, regionales y locales distintos.

Para Dicken, Kennney y Florida (1993) lo que está en marcha en el escenario de la reestructuración industrial es la implementación de una nueva estrategia empresarial, basada en una reestructuración organizativa y de procesos productivos de las grandes firmas, con propósito de compartir riesgos con los nuevos centros de producción y a partir de ahí, incrementar su competitividad en el ámbito global. Para llevar a cabo dicha estrategia, se ha producido un cambio substancial en el tipo de relaciones que estas grandes firmas establecen con sus plantas subsidiarias y/o subcontratistas (localizadas en países en desarrollo, como México), así como con otros actores públicos y privados ubicados en las regiones de nueva industrialización, mismos que actúan como proveedores de servicios productivos para la empresa internacional (Sasken, 1991).

En México, estos cambios de la empresa transnacional han tenido un efecto importante en el desarrollo de las fuerzas productivas de las regiones fronterizas, donde los diversos actores locales (industriales, desarrolladores, prestadores de servicios, agencias de gobierno a nivel local, estatal y federal) han comenzado a jugar un papel activo y determinante en el impulso a dichas fuerzas.

Cabe destacar que de entre estas fuerzas productivas ha sobresalido el crecimiento de la industria electrónica, la cual se caracteriza por los múltiples vínculos que de su actividad se derivan, producto de su amplia participación en la producción flexible y especializada y de la gran cantidad de insumos que demanda. Estas características tienen un efecto importante en el número de relaciones inter e intra firma que se desarrollan en el sector y de este sector electrónico con otros sectores de la economía binacional.

El incremento de estos centros productivos en la región binacional Tijuana-San Diego, dio origen a un proceso de relación e interacción, pri-

mero informal, y después más formal, entre los sectores empresariales de ambos lados de la frontera, mismos que se vinculan directa o indirectamente con encadenamientos industriales, como resultado de las nuevas tendencias internacionales.

En lo que ha sido la historia del desarrollo industrial en la región binacional, el surgimiento de procesos de subcontratación y/o instalación de plantas filiales ha dado lugar a la apertura de diversas relaciones en el ámbito empresarial y gubernamental, ya que, para su operación, estas compañías requieren de una serie de servicios productivos que en buena medida han sido provistos por empresas privadas y agencias de gobierno en Tijuana. Estas empresas también son demandantes de servicios internacionales, especialmente ligados a la logística para la recepción de insumos, partes y componentes y para el envío de la producción, mismos que son suministrados en parte por empresas y agencias con sede en el área de San Diego.

Asimismo, en el pasado inmediato, los ejecutivos de más alto nivel eran transferidos desde la planta matriz a la subsidiaria y/o filial, perteneciendo éstos a un grupo de directivos de las grandes corporaciones, quienes eran ampliamente entrenados para operar empresas filiales en terceros países. Sin embargo, dicha situación ha tendido a cambiar en los últimos años, dada la exposición de la región y sus recursos humanos, fomentando una formación y aprendizaje sobre cómo operar compañías internacionales y/o globales. Actualmente, es bastante común que ejecutivos de alto nivel también provengan de la propia región binacional.

En general, el proceso de localización y apertura de nuevas empresas orientados hacia la exportación, demanda relaciones con hombres de negocios y empresas que se desempeñan alrededor del desarrollo de infraestructura industrial, servicios legales, contables, de telecomunicación, de proveduría y otros servicios industriales para las empresas, así como relaciones con una gran cantidad de empresarios vinculados de alguna forma con el desarrollo industrial de la región.

Durante los años noventa y hasta la fecha, estas relaciones interindustriales e interempresariales se han mantenido y expandido, como consecuencia del crecimiento sostenido que ha experimentado la industria exportadora en la región. A la relación inter e intra firma, se ha sumado la acción gubernamental de ambos lados de la región binacional, que en este proceso de reestructuración industrial actúan de manera conjunta o por separado (como se verá más adelante) y bajo esquemas formales e informales de participación.

El principal objetivo de este trabajo es discutir las bases sobre las cuales se podría crear una "red regional", en donde los diversos actores pri-

vados y públicos locales jueguen un papel más activo, a fin de propiciar un desarrollo integral de la región binacional Tijuana-San Diego. Este análisis se basa en la experiencia con la industria electrónica, que es la rama industrial de mayor crecimiento.

Por lo anteriormente expuesto, el artículo se organiza de la siguiente forma: En el primer apartado, se presenta el contexto general de la formación de la región binacional Tijuana-San Diego y de los factores que influyen en la formación de ésta; en el segundo apartado se presenta una breve reflexión sobre lo que implica crear una red regional, ello en un esquema de desarrollo regional. En esta reflexión también se discute cuáles deberían ser las formas de participación de los diversos actores participantes de una estructura productiva local, sean éstos actores externos y/o internos a la región; en el tercer apartado se presentan algunas evidencias de cómo se vinculan e interactúan los actores internos y externos, públicos y privados en la propia región binacional. En el último y cuarto apartado se presentan las conclusiones.

La región binacional Tijuana-San Diego

Aun cuando la proliferación de plantas electrónicas de distinto tamaño toma lugar en Tijuana y no en San Diego, este desarrollo industrial no podría ser entendido sin considerar a este último, y el papel que juega la subregión como punto de enlace entre la compañía matriz (ya sea ésta localizada en E.U. o Asia) y la subcontratista y/o planta filial en Tijuana, así como de ambas con clientes y proveedores.

La región Tijuana-San Diego es una de las pocas configuraciones geográficas que enmarcan, en una misma región, espacios geográficos pertenecientes a un país desarrollado y a otro no desarrollado. Lo anterior le otorga una característica de globalidad que la hace altamente propicia para el desarrollo de actividades relacionadas con el comercio internacional, como son las actividades productivas vinculadas —como se señaló anteriormente— a procesos de flexibilización y especialización productiva, y que se observan de manera particular en la rama electrónica.

Hasta la década de los años setenta, el crecimiento de la subregión Tijuana estuvo fuertemente influido por la existencia del régimen de zona libre y por el de esquema de franja fronteriza. Lo anterior significó, por un lado, la exención en el pago de impuestos para la importación de maquinaria, equipos e insumos, y por otra parte, la extensión de licencias a la importación de bienes restringidos por protección a la industria nacional.

Lo anterior generó una dualidad en la cual, por un lado, se estimulaba la producción y por el otro, el consumo.¹ Por lo anterior, la base industrial ligada a los mercados locales y nacionales fue muy limitada y la que logró un mayor desarrollo fue aquella ligada a los mercados internacionales, como es la industria maquiladora.

El sorpresivo crecimiento industrial en la década de los años ochentas marcó un parteaguas en esta relación empresarial. El creciente interés de las grandes multinacionales por localizarse en la región binacional Tijuana-San Diego incentivó y aceleró la formación de una clase empresarial ligada al sector industrial. Sin lugar a dudas, en la subregión San Diego existía una mayor infraestructura empresarial, dado que la misma en las últimas décadas ha sido asiento de industrias de punta, como las *telecomunicaciones* y el *software*. En cambio en Tijuana, el sector empresarial se centraba principalmente en el sector comercial, de servicios y turismo, siendo muy pocos los empresarios que habían incurrido exitosamente en el sector industrial. Por lo anterior, San Diego se convirtió rápidamente en centro de distribución de productos para diversas regiones de los E.U., y de centro de contacto para la tarea de proveeduría a las plantas en Tijuana.

La creación de redes industriales y empresariales en la región se ha basado, por un lado, en la expansión de infraestructura vial, portuaria y de telecomunicaciones con que cuenta la subregión de San Diego. Por otro lado, la subregión Tijuana ha experimentado un avance importante en la creación de infraestructura industrial y de enlace con redes de telecomunicación internacional. Así, mientras San Diego ha sido sede para la concreción de negocios, para contacto con proveedores de insumos, clientes y otros proveedores de servicios legales, contables, fiscales, aduanales, etc.; Tijuana, por mucho tiempo —junto con otras ciudades fronterizas del norte de México— fue fuente receptora de mano de obra en abundancia, de tal forma que las plantas definieron *a priori* el perfil de sus trabajadores.² Sin embargo, esta situación ha cambiado, pues por diversas razones se ha producido un mayor crecimiento de la demanda que de la oferta de empleo.³ Sin embargo, la industria sigue creciendo y nuevos proyectos industriales en el área de la electrónica se concretizan.

¹ Lo anterior generó una importante dualidad, ya que el primer esquema referido estimulaba la producción y el segundo el consumo. Véase Barajas, *La Industria de transformación en la zona libre de Tijuana (Estudio de Caso)*, Tesis de Maestría (mimeografiada), 1986.

² Estas plantas propiciaron el crecimiento de la industria al contratar fundamentalmente mujeres.

³ Este fenómeno es relativamente nuevo y podría atribuirse a varias razones: la política migratoria en los Estados Unidos que desalienta la migración y oferta indirecta de empleo para estas plantas; el crecimiento de otro tipo de actividades económicas en la región, particularmente en Tijuana; la falta de relación entre un salario adecuado (producto de los topes salariales impuestos por los responsables de la política salarial en México), entre otras razones.

El rápido crecimiento de la industria exportadora ha dado lugar a una posición bastante pasiva por parte del sector gubernamental en Tijuana, el cual se ha limitado a garantizar la existencia del programa maquilador, contener la sindicalización de los trabajadores, responder muy limitadamente a la necesidad de capacitación y entrenamiento de los trabajadores, y a proveer deficientemente de servicios a la ciudad, aspirando en la mayoría de los casos a atraer empresas de bajo valor agregado y de bajos salarios.

Los estudios de principios de la década de 1980 dieron cuenta de la relación entre el crecimiento de esta industria y su localización geográfica. Sin lugar a dudas, la existencia de una región binacional altamente polarizada y funcional, generaba las condiciones para el crecimiento de una industria fragmentada, flexibilizada y altamente especializada en la subregión Tijuana (véase González-Aréchiga y Barajas, 1989; Barajas y Rodríguez, 1990).

La industria electrónica en la subregión Tijuana, conservó por un buen tiempo las mismas características que las otras ramas industriales. Las relaciones que por mucho tiempo predominaron entre compañía matriz y compañía en Tijuana, eran efectivamente con carácter de "subcontratación". Es decir, ya fuese bajo un programa *shelter*, o bien bajo la subcontratación de pequeñas empresas por grandes compañías transnacionales, las relaciones que se establecían eran totalmente verticales. Lo anterior permitía que el gran corporativo mantuviese el control absoluto de la operación, ofreciéndole poco margen a la planta industrial y a sus directivos en Tijuana para la toma de decisiones y para la interacción con otros actores locales e internacionales. De tal forma, ocurrió que por muchos años, la compañía localizada en la subregión Tijuana era simple receptora de insumos, ensambladora y exportadora de productos. Lo anterior se realizaba regularmente bajo la estricta supervisión de la compañía transnacional. Y en este esquema de operación, la planta en Tijuana mantenía poco o nulo contacto con las redes que construía la empresa transnacional.

La situación anterior se ha ido modificando de manera importante a partir de la década de 1980, cuando ya empiezan a ser palpables los cambios antes mencionados, y se advierte también el nuevo papel que en el ámbito de la globalización juegan las compañías localizadas en Tijuana. Este cambio ocurre en relación con el espectro de redes y conexiones en las que participa la gran empresa. Para algunos, se empieza a advertir el surgimiento de un nuevo concepto en el nivel de relaciones entre compañías matriz y la comúnmente llamada "industria maquiladora". La mancuerna Tijuana-San Diego empieza a jugar un papel sumamente activo en las distintas interacciones con la gran corporación transnacional, aseme-

jándose a una relación de lo que podría llamarse "unidad de negocios", que corresponde a una maduración de la actividad industrial, tal y como Michael Porter (1991) lo describe.

Algunos autores como Contreras, Alonso y Kenney (1998) refieren que la experiencia que han experimentado los cuadros medios y de dirección de origen local (mismos que se han formado en la industria de exportación), ha inducido un proceso incipiente de endogenización. Tendría que discutirse más ampliamente la existencia o no de un proceso de este tipo. Sin embargo, en este artículo se coincide con la existencia de un proceso de "internalización del conocimiento", el cual sugiere el desarrollo de capital humano, que en un futuro cercano podría posibilitar un desarrollo industrial de mayores encadenamientos con actores regionales. Antes es necesario identificar como han evolucionado las redes industriales y empresariales de grandes firmas como Sony, Sanyo, Matsushita, Samsung, Hitachi, entre otras.

Particularmente, durante la década de los noventa, las compañías llamadas maquiladoras empiezan a complejizar la red de relaciones empresariales e industriales en las que participan. De receptoras de insumos, ensambladoras y exportadoras del producto, estas empresas se van moviendo hacia la formación y alimentación de amplias redes de contacto con proveedores de insumos, influyendo incluso en el cambio de algunos flujos, con una mayor autonomía en la operación y organización de los procesos de producción, e incluso con un nuevo papel en los procesos de innovación, lo mismo que en la relación con los clientes de los productos que en ellas se ensamblan o manufacturan.

Reflexiones sobre los encadenamientos empresariales y las acciones institucionales

Para entender los cambios que se suscitan en los procesos de reestructuración industrial, es necesario no sólo entender y reconocer la magnitud de las relaciones inter e intra firma que se conectan directamente con la actividad productiva, también es necesario reconocer la existencia de encadenamientos empresariales y gubernamentales ligados a la actividad productiva.

En el espectro de la actividad productiva de una firma, sus distintas conexiones son las que le permiten lograr o no el objetivo de incrementar la competitividad que se busca. Sin lugar a dudas, la extensa segmentación de los procesos productivos se encuentra íntimamente ligada a la innovación tecnológica (principalmente lograda a partir de la industria

microelectrónica) y al rápido incremento de los sistemas de transporte y telecomunicación, mismos que han facilitado la realización de esta segmentación (Dicken, 1992). Debido a lo anterior, la relación empresarial adquiere también nuevas características, ya que estos nuevos desarrollos permiten incrementar la cooperación entre actores y la especialización entre firmas.

Michael J. Enright (1996) resalta en su trabajo acerca de los *clusters* regionales⁴ y el desarrollo económico, la importancia de la cooperación en esta nueva etapa de globalización. Para el autor, en la formación de los *clusters* regionales, la cooperación y la competencia entre firmas es fundamental para su éxito. Es decir, la proximidad entre firmas permite que éstas cooperen y compartan inversión e infraestructura, control del ambiente y entrenamiento básico de la fuerza de trabajo (p. 198). Las firmas pueden competir por los mismos mercados e incluso con productos similares, y para ello cada firma cuenta con su propia estrategia.

De la misma manera, Enright menciona a Porter como un promotor importante de la competencia entre firmas, particularmente en lo que se refiere a la innovación y el mejoramiento en la competencia internacional (p. 199). Para Porter, la cooperación es un mecanismo que deben explotar las firmas, en especial cuando éstas se localizan dentro de un mismo espacio geográfico. Y dado que la pequeña y mediana empresa no cuentan con recursos económicos suficientes, ni con los espacios y equipos necesarios para la investigación tecnológica, el autor señalado aboga por la cooperación como un mecanismo de participación de los estratos más pequeños de la industria en la innovación, a la vez que como un mecanismo que no sólo representa un "mejoramiento" para una industria en particular, sino también para una región específica.

Enright (1996) hace referencia también a Granovetter y su visión acerca de las relaciones económicas embudadas en un conjunto de relaciones sociales. Para Granovetter, la competencia es un proceso social como lo es la cooperación. De alguna forma, esta visión explicaría por qué se pueden conjugar la competencia y la cooperación en un mismo proceso. Al respecto, la experiencia de los distritos italianos es mencionada por varios autores.

⁴ El autor recurre a la definición hecha por Porter (1990), en la cual señala que "el *cluster* industrial está compuesto por un grupo de industrias vinculadas entre sí por medio del establecimiento de relaciones entre compradores-abastecedores y abastecedores-compradores; o empresas que se relacionan por medio del uso de tecnologías comunes, clientes comunes o mismos canales de distribución; o bien industrias que compiten por el mismo mercado de trabajo. Para este autor, el *cluster* regional es el *cluster* industrial, en el cual las firmas participantes se encuentran situadas en la misma área geográfica" (Enright, 1996, p.191).

Para Doeringer y Terkla (1996), bajo la aglomeración de *cluster* las firmas pueden obtener externalidades positivas que de otra forma no obtendrían. Si se logra detectar aquellas fuentes para "clusterizar externalidades",⁵ entonces las estrategias de crecimiento que se decidan impulsar pueden eliminar ineficiencias, particularmente en lo que a subsidios se refiere y lo más importante, también se podría evitar una competencia de Suma Cero entre empresas de países y regiones distintas (p. 174).

Siguiendo con su argumento, los autores arriba señalados definen tres tipos de fuerzas que pueden ser clusterizadas: 1) ventajas basadas en relaciones de producción entre firmas localizadas dentro de canales comunes de producción; 2) ventajas derivadas de factores locales del mercado y 3) ventajas derivadas de relaciones entre instituciones no empresariales, tales como las que ofrecen los sindicatos y los gobiernos (p. 174).

No es objeto de este artículo profundizar en la conformación de *clusters*, pero dado que el concepto se liga a la participación de otros actores no empresariales, entonces es necesario precisar el *cluster* y sus fuerzas.

Por otro lado, en la literatura existente acerca de los encadenamientos empresariales, la existencia de "redes regionales" y "redes estratégicas" (Staber, 1996) cobra especial relevancia para mostrar el tipo de relaciones que pueden establecerse en una región, que como la que analizamos (región binacional Tijuana-San Diego), se encuentra expuesta a una economía altamente internacionalizada y ampliamente fragmentada. Estas redes están fundamentadas en cadenas empresariales que se localizan alrededor de un sector, una industria o una empresa (véase figura No.1).

Figura No. 1
Tipología de la Organización de Negocios

Agregación	Control Interorganizacional	
	Centralizada	Descentralizada
	Parque de ciencias	Pequeñas firmas Distrito industrial
	Triángulo de crecimiento tipo Asia	Cadena de negocios internacional

Fuente: Staber, 1996.

⁵ El concepto de *cluster* se refiere al procedimiento de agrupar entidades con base en similitudes y diferencias (Tyron y Bailey, 1970). La noción de *cluster* ha sido ampliamente desarrollada por Doeringer y Terkla (1996), quienes lo definen como un grupo de industrias relacionadas que pueden tomar ventajas de relocalización a través de bajos costos y el mejoramiento de su desempeño (p. 175).

La red regional se refiere a un arreglo institucional entre pequeñas y medianas empresas de distinto orden. Se caracteriza por la búsqueda de cooperación más que por la competencia entre firmas, y en general dentro de la red se mantienen relaciones estables entre firmas independientes. Otros actores importantes en esta red regional son los centros de investigación y educación, así como agencias de gobierno, asociaciones de comercio, industria y hasta sindicatos. En tanto, la red estratégica, con características similares a la red regional, involucra firmas de mayor peso pero no sigue una configuración regional; es decir, no se localiza en una región en particular o en un distrito industrial, esta red es conducida estratégicamente por una(s) gran firma(s).

Los conceptos de red regional y estratégica son útiles para explicar el tipo de aglomeración industrial que se produce en la subregión Tijuana y los vínculos y/o encadenamientos que rebasan la frontera, e involucran a la región binacional y a otras regiones del mundo. Muchas de las plantas industriales de exportación en Tijuana, especialmente en el sector electrónico, surgieron como el último eslabón en la cadena productiva de algunos de los productos más importantes de grandes empresas transnacionales como Sony, Sanyo, Matsushita, Samsung, Hitachi, JVC, entre otras, y también como un eslabón de las redes estratégicas de estas firmas. Sin embargo, y dada la exitosa evolución de las operaciones de las firmas electrónicas en la región, nuevos vínculos surgieron para dar lugar a la conformación de una red regional, a la cual yo llamo binacional. La posición de la firma local como subcontratista ha evolucionado hacia un concepto de multiplanta, originándose con ello un proceso dual: una mayor independencia y autonomía de la planta local con respecto de la firma matriz y a la vez, una mayor dependencia y vínculo de dicha planta local con la economía binacional. Actualmente, para mantener su competitividad, la empresa electrónica depende de los recursos humanos de la región (calificados y no calificados), de los servicios productivos brindados por actores ubicados en la región binacional y de un marco institucional que garantice sus operaciones productivas y de distribución del producto(s).

De acuerdo con Staber (1996), para el funcionamiento adecuado de la red, pero también para que las políticas públicas estimulen la competitividad y el desarrollo económico de una región, es necesario entender el proceso de construcción de la red, la división del trabajo intra-firma, el balance entre la autonomía y la dependencia dentro de la red, y las medidas que se toman para crear y sostener relaciones confiables dentro de la red. Algunos de estos elementos serán analizados a detalle en los siguientes apartados del presente artículo.

Una tipología sobre redes se realiza con base en las dimensiones de éstas, que pueden ser de acuerdo al contenido (por ejemplo, información y recursos); a la formalidad de las relaciones; a aspectos de estructura (conexión, centralización, etc.) y a la naturaleza de los actores (dependiendo de sus intereses demográficos) (Staber, 1996).

Como se señaló anteriormente, son muchas las formas que toman las redes. La fuente de unión puede ser la firma, el proceso productivo, la industria, el producto y el mercado entre otros. Geográficamente, la red puede estar unida espacialmente, por la reconstrucción del proceso productivo, por la cadena de producción-distribución-mercado o por el énfasis en el tipo de tecnología utilizada.

En el caso que se analiza, lo que parece determinar la existencia del encadenamiento empresarial es —desde mi punto de vista— el acceso a un mercado determinado y el proceso productivo. En el caso de la región binacional Tijuana-San Diego, dicha combinación de localización geográfica garantiza el acceso de las firmas transnacionales a los mercados de E.U., y de manera importante de California. La mayor parte de la producción de las plantas exportadoras en Tijuana se orienta a dichos mercados; en tanto San Diego ofrece una infraestructura de transporte y de *marketing*, que facilita la distribución de dichos productos, el contacto, recepción y trámite de los insumos provenientes de Estados Unidos y Asia y el proceso de cierre de operaciones de mercado, a través de la banca en San Diego. De una manera informal, los empresarios activos en la región binacional se “apoyan” mutuamente como parte de un paquete con el cual se promueven ambas partes para atraer inversión. En los últimos años, el surgimiento de redes empresariales empieza a ser impulsado por las acciones institucionales, que ya visualizan (después de veinte años de desarrollo industrial incipiente) en la formación de estas cadenas y su desempeño, una fuente de desarrollo regional. Sin embargo, no todos los actores en la región binacional (especialmente los actores públicos en la subregión Tijuana) perciben la red regional, tal y como lo propone Staber.

Para algunos autores (Porter, 1990; Azañs, 1998; Camagni, 1991), la única forma en que la cooperación puede incentivar la innovación es a través de la existencia de una rivalidad entre las firmas, y no que esa cooperación vaya encaminada a monopolizar un mercado, una industria o producto. En este esquema, las redes empresariales pueden ser un punto de impulso importante para ello, especialmente por el *know how* de las compañías transnacionales o subcontratistas, que cuentan con una amplia experiencia en los mercados internacionales.

La discusión sobre redes empresariales se basa en gran medida en argumentos de modelos neoinstitucionales de economía sociológica y teo-

ría organizacional (Granovetter, 1992; Powell y DiMaggio, 1991), quienes critican las visiones economicistas del encadenamiento empresarial, que no considera que estos encadenamientos se llevan a cabo bajo determinado ámbito social. Compartiendo la preocupación de algunos teóricos sobre el predominio de la visión economicista del encadenamiento empresarial, que deja fuera de análisis otro tipo de factores y efectos, este artículo intenta recuperar una visión integral de la red, misma que efectivamente va más allá del impacto en número de inversiones atraídas por la cadena, empleos producidos, mercados abiertos, etc. Una visión más amplia implica considerar cómo afectan estos encadenamientos a las fuerzas sociales existentes en la región, cómo se potencian o se restringen dichas fuerzas y cómo se transforma el tejido social de una región como consecuencia del emergimiento de las mencionadas redes empresariales (Azais, 1998).

En el caso bajo análisis, estas redes empresariales se forman alrededor de las plantas de exportación que operan en la región binacional y de los servicios a la producción que se derivan de la industria y que se localizan en los servicios gubernamentales, financieros, contables, legales, de telecomunicación y de infraestructura física. De esta forma, la acción de estas empresas internacionales, aun con todo lo limitado de su vinculación con la región, logra impactar a ésta de manera importante, y en particular a los sectores que se desenvuelven alrededor de las actividades económicas antes mencionadas. De hecho, varias de las medidas y de las acciones gubernamentales se diseñan en función de la importancia relativa y el peso de las redes que se conforman alrededor de estas empresas de exportación, cuyo principal asiento es la subregión de Tijuana.

Sin embargo, en la literatura existente, también se formulan críticas a la forma en que actúan algunas de las grandes corporaciones en las llamadas "redes empresariales". Entre algunos teóricos organizacionales, las estrategias de cooperación empresarial más que buscar la eficiencia empresarial, buscan el control de los mercados y la distribución de los recursos (Staber, 1996; Azais, 1998). Efectivamente, siempre existe el riesgo de que quienes concentren las relaciones interempresariales y gubernamentales traten de tomar la mayor ventaja de la formación de la red. Sin embargo, también la falta de este tipo de encadenamientos dificulta la creación de estrategias conjuntas con el objetivo de potenciar una región. De facto, este tipo de problemas se presentan como consecuencia de una libre acción por parte de los actores regionales, particularmente privados, y de la poca intervención de los actores públicos, quienes según Staber, (1996); Sydow (1996); Doeringer y Terkla (1996); Enright (1996) y Asais (1998) deben jugar un papel más activo, con la finalidad de asegurar que

las regiones participen en la construcción de redes integrales, que efectivamente garanticen que estas regiones logren beneficios de mayor alcance y cobertura.

Con base en la situación anteriormente descrita, es importante aclarar que las redes empresariales locales pueden no contar con una identidad propia, si éstas forman parte de una cadena de carácter nacional o global, como es el caso de las industrias que son dominadas por unas cuantas firmas cuyas decisiones no coinciden con las necesidades regionales. En estos casos, la gran movilidad del capital tiende a desestabilizar la identidad local y lo que se desarrolla son "relaciones de tipo colonial". Para Staber, la única garantía de que esto no ocurra es a través de la intervención estatal. Es decir, aun cuando la intervención estatal es fuertemente cuestionada en estos momentos de predominio de una tendencia neoliberal en el mundo, es real que las fuerzas del mercado orientan su intervención en la red a la construcción de mecanismos que les permitan obtener sus objetivos de ganancias, reducción de costos y eficiencia empresarial, sin considerar objetivos de tipo social o de infraestructura urbana, mismos objetivos que también pudieran derivarse de la formación de la red.

Wood A. (1993) explora el papel de los gobiernos locales en la formación de lo que él llama "Redes Locales de Desarrollo Económico", el autor sostiene que los principales actores de éstas son desde inversionistas en la producción y distribución de gas y electricidad, prestadores de servicios, desarrolladores de industria y de bienes raíces, hasta los departamentos de desarrollo económico de los gobiernos locales y de los estados, entre otros. En conjunto, se afirma que esta red puede tener la capacidad de incidir en el desarrollo económico de una región, siempre y cuando ésta esté debidamente establecida. Nuevamente, el autor le otorga especial peso a la acción gubernamental.

Lo interesante de esta discusión es que lo que parece garantizar la efectividad de estas redes empresariales es la intervención institucional, en un papel de conciliador, vigilante y orientador de las acciones de la red, buscando que éstas estén encaminadas a fortalecer y obtener un mejor posicionamiento de la región y no a favorecer a una o a varias firmas que mediante la cadena logren monopolizar la producción, el mercado, los servicios productivos y/o la infraestructura generada en la región. Aunque algunos actores internacionales no estén conectados con una red regional determinada, sus acciones pueden influir y afectar positiva o negativamente a determinadas regiones y esto es algo que no debe soslayarse.

Lo anterior nos ubica en los problemas que confronta la intervención gubernamental orientada a estimular los encadenamientos empresariales como herramientas de desarrollo regional. Existen diversas experiencias que dan cuenta de la intervención institucional para promover estas redes empre-

sariales, tales como los casos de Dinamarca e Inglaterra, e incluso existen experiencias que cruzan fronteras, como las que se desarrollan en el este de Asia.

Es conveniente precisar que en contraste con la noción de Estado-Nación, las regiones no son soberanas y su capacidad de intervención es limitada. Ésta es sin duda una restricción importante para la expansión de redes industriales y empresariales con más raíces en la región, que debieran surgir en el esquema binacional. Sin embargo, la realidad de la relación binacional se impone, y lo que empezó como una red informal, con poca claridad en su constitución y su jerarquía, empieza a asumir una mayor definición al surgir estructuras de carácter binacional, donde las redes empresariales se vinculan con las redes gubernamentales en busca de un mismo objetivo: incidir en el desarrollo regional. Sin embargo, y como lo han señalado Gertler y Ruthenford (1996), el control sobre la estructuras de las redes tiene implicaciones institucionales relacionadas con la movilización de recursos, la agenda a seguir y la resolución de conflictos.

Este planteamiento es relevante, en la medida en que muchas regiones cuentan con las condiciones para lograr un mayor desarrollo industrial, pero debido a la falta de apoyo para potenciar el mismo, dichas regiones no logran desarrollarse. Éste podría ser el caso de la región binacional Tijuana-San Diego, donde a todas luces su localización geográfica (dada su cercanía con importantes mercados internacionales) hace muy atractiva la instalación de múltiples firmas, ello con diversos grados de integración regional. Sin embargo, y a pesar de existir ya algunos ejemplos de procesos de mayor integración en la región como el complejo de la corporación coreana Samsung, lo que ha predominado en la subregión Tijuana es la localización de empresas subcontratistas y/o subsidiarias con poca vinculación con empresas y actores locales (asociaciones, agencias de gobierno, etc.), y con una limitada participación en la dinámica regional.⁶ Para lograr una "red regional", se requiere entonces de actores institucionales que le den una nueva orientación a la red, es decir, una orientación de desarrollo integral que hasta hoy no se tiene.

Una premisa básica es que estos actores institucionales cuenten con una visión amplia de lo que implica el desarrollo industrial y un reconocimiento de las herramientas que se requieren para lograr dicho objetivo. Es de esperarse que los actores públicos tengan en cuenta que el desarrollo industrial debe llevar implícito el logro de ciertos objetivos, tales como incentivar la integración local, regional y nacional, impulsar la capacitación empresarial y de los trabajadores, la sustentabilidad ambiental, el ade-

⁶ Estas redes poco se vinculan con programas educativos, de capacitación, de vivienda, de seguridad pública, etcétera.

cuado uso de esquemas legales y del ejercicio de reglas de comercio internacional justas entre socios, así como la creación de infraestructura no sólo industrial sino también urbana, y especialmente un salario adecuado para satisfacer las necesidades de los trabajadores y con ello incentivar la economía regional y local.

Es importante señalar que las redes empresariales aisladas, es decir, con poca conexión con otros actores económicos y sociales, dificultan un mayor aprendizaje de los procesos productivos, de las habilidades laborales y su reconocimiento, así como la promoción y el soporte para la integración regional a varios niveles de la cadena de valor agregado, a menos que la firma participe en la producción de sus propios insumos, o pertenezca a una amplia cadena de productores interdependientes que tienen acceso al conocimiento que poseen otras firmas (Piore y Sabel, 1984).

En el caso de Tijuana, y dado lo cerrado de las redes empresariales en el sector industrial de exportación, la falta de reconocimiento de las habilidades laborales es un problema debido a que la fuerza laboral en esta industria ha estado expuesta por más de 20 años a los distintos modelos organizacionales llamados posfordistas, mismos que incluyen desde técnicas tales como producción justo a tiempo, círculos de calidad, equipos de trabajo y últimamente certificación de calidad y cuidado del medio ambiente. Los modelos organizacionales detrás de éstas y otras técnicas de control y administración de la producción, han sido absorbidos por una fuerza laboral ubicada en tres grandes grupos de trabajadores locales: operarios de línea y supervisores, ingenieros y gerentes de planta y directores. Es decir, los trabajadores de esta industria han recibido un entrenamiento constante y expuesto a las formas predominantes y más competitivas de la nueva globalización. Sin embargo esta experiencia, por la forma en que se ha originado, no logra extenderse hacia otras actividades económicas u otros grupos de trabajadores.

Otro aspecto importante que se puede desprender de la formación de las redes empresariales es el avance de la región hacia el logro de lo que Gereffi (1997) ha llamado *industrial upgrading*. De acuerdo con lo descrito por Gereffi, este concepto refiere la existencia de un mejoramiento sustancial en términos del grado de industrialización alcanzado, no sólo respecto a la adaptación de nuevos modelos organizacionales, sino también a la complejización de las relaciones económicas y sociales entre firmas, el crecimiento de integración vertical y horizontal, entre otros. Existe también el término de *technological upgrading*, el cual implica una mayor incorporación de tecnología en los procesos productivos.

De alguna forma, lo anterior está ligado al proceso de *endogenización*, de la que hablan Contreras, Alonso y Kenney (1998). Para este trabajo, se

entiende como proceso de endogenización empresarial, aquel desarrollo interno de capacidades empresariales, a partir de adquirir capacitación y entrenamiento, así como experiencia laboral de estos grupos.

Existe una gran discusión acerca de la existencia o no de este fenómeno de *industrial y technological upgrading* en la región fronteriza, donde se localiza la industria maquiladora, y muy particularmente entre la industria electrónica. Como resultado de las evidencias empíricas que se han recogido en trabajo de campo, y del concepto formulado por Gereffi, se puede argumentar a favor de la existencia de un proceso de *industrial y technological upgrading* en la región binacional Tijuana-San Diego, que si bien es cierto, todavía no se ha generalizado a todo el sector de exportación, se localiza de manera específica en la rama electrónica. Con lo anterior, no se pretende negar la existencia de limitados encadenamientos y/o vínculos de esta industria con el resto de la economía binacional. Sin embargo, al comparar el tipo de relaciones que esta industria establecía con la región y sus actores y con otros actores de la cadena productiva hace 20 ó 30 años, a los que hoy establece hay una diferencia sustancial, producto de una evolución y/o maduración de las empresas locales, que al tener un mayor involucramiento con la operación de producción-distribución y diseño y mejoramiento del producto, contribuyen con la gran empresa trasnacional en lo que Kenney y Florida (1993) han llamado "compartir riesgos". En los siguientes apartados se abundará sobre las evidencias empíricas que demuestran lo anteriormente sustentado.

Por otra parte, y debido a la falta de visión de una *red regional*, las experiencias acumuladas en este sector de exportación se transfieren de manera muy lenta hacia otros sectores de la economía. De hecho, la única fuente transmisora de estos conocimientos son el propio trabajador y su habilidad para buscar una mayor movilidad laboral.

Por último, y para concluir esta reflexión, señalo que en 1990 González-Aréchiga sostuvo que la región que mejor preparada estaba para participar en el Tratado de Libre Comercio, sin duda, sería la frontera norte de México, tal y como ha sucedido. La región fronteriza es la que mayores beneficios ha obtenido de dicho acuerdo, como producto de ser una región expuesta desde muchos años atrás, a una gran interacción primero de tipo internacional, y ahora global. Sin embargo, a la fecha no termina de generalizarse este proceso de *industrial y technological upgrading* que se señaló anteriormente, ni tampoco se reconoce la magnitud de los avances en este sentido. La integración regional lograda a partir de esta industria, se mide fundamentalmente vía costos, dejando fuera el reconocimiento de las redes sociales que han surgido a partir de la operación de estas empresas subsidiarias en la región y su impacto en el desarrollo regional.

Desafortunadamente, al no existir la visión de generar *redes regionales* en donde actores públicos y privados locales y/o binacionales, por así decirlo, jueguen un papel más activo en la conducción de la red, las cadenas productivas en las que subsidiarias y/o filiales de empresas globales participan, podrían seguir bajo el control de *redes estratégicas*, y su proceso de evolución hacia una mayor autonomía, seguiría siendo selectiva y de acuerdo con los intereses de la gran trasnacional.

Las cadenas empresariales en la región binacional Tijuana-San Diego

Como se señaló, las redes empresariales binacionales que se empezaron a conformar a partir de la década de los ochentas, son redes que responden más a una economía conformada por *clusters*. En estas redes el punto de convergencia es la industria maquiladora y las relaciones empresariales que de ella se derivan. Esta configuración industrial tipo *cluster* puede ser evidenciada a partir de identificar: 1) el nivel de especialización productiva que se advierte en una región; 2) el tipo de relación que establece la planta local con su contraparte y 3) la localización de la planta matriz, filial o subcontratista.

Para mostrar lo anterior, se recurrió a la utilización de dos bases de datos, la primera construida con información secundaria⁷ y la segunda construida con base en información primaria proveniente de la encuesta *redes inter e intra firma en la industria electrónica*.⁸

En relación con la primera base de datos, se dividió a la industria electrónica de Tijuana en cuatro grandes subramas, que en total suman 77 plantas (véase cuadro No. 1). Estas subramas son: la subrama 52: de productos electrónicos, la subrama 53 que concentra materiales y accesorios eléctricos y electrónicos; la subrama 54: de aparatos electrónicos y equipo, y la sub-rama 55 representada por maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos. Sin lugar a dudas, es la subrama 54 la que exhibe mayor concen-

⁷ Dado que este tipo de información no es recogida en las estadísticas de INEGI, se recurrió a sistematizar información derivada de varios directorios industriales, mismos que concentran las fichas de registro de empresas operando bajo el régimen de maquila. Los directorios industriales para 1997 y 1998 fueron proporcionados por la AIM. Las 77 empresas constituyen una parte considerable de las 115 compañías electrónicas que posteriormente fueron contabilizadas al revisar el directorio industrial de 1999.

⁸ Esta encuesta se aplicó entre junio y septiembre, entre 27 plantas de la industria electrónica en Tijuana, con objeto de identificar el tipo de redes y relaciones que establecen estas empresas con otros actores privados y públicos. La selección de los casos fue hecha con base en una muestra aleatoria y se trató de considerar empresas de diversos tamaños para conocer las diferencias en el tipo de red en la que se participaba. Aquí se presentan los resultados más generales de la misma.

tración de plantas maquiladoras, ya que congrega al 84 por ciento de las empresas en el sector. En tanto, el resto de subramas concentra muy pocas compañías, como se puede observar en dicho cuadro.

En otro apartado, señalamos que las redes empresariales se establecían a partir de la segmentación productiva y de los procesos de especialización, mismos que eran apoyados por medio de la cooperación empresarial. El mismo cuadro 1 presenta algunos datos que apuntan a certificar lo anteriormente planteado, ya que Tijuana se distingue por la relocalización de un número significativo de empresas especializadas en el ensamble y/o manufactura de aparatos electrónicos y equipo, distinguiéndose las compañías productoras de televisores, video-cassetteras, y diverso equipo de cómputo.

Cuadro No. 1
Tipo de relaciones existentes entre plantas maquiladoras de Tijuana y sus contrapartes.
(Sector eléctrico y electrónico)

Rama	Nombre de la rama	Subsidiaria	Subcontratista	Se desconoce	Total
52	Productos electrónicos	3	-	-	3
53	Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos	3	1	-	4
54	Aparatos electrónicos y equipo	39	18	8	65
55	Maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos	3	2	-	5
Total		48	21	8	77

Fuente: Elaboración propia con base en *Directorio de Socios*. Asociación de la Industria Maquiladora, Zona Costa de Baja California, A.C., Tijuana, enero, 1998.

Algo relevante sobre la especialización productiva en la industria electrónica, es que existen plantas electrónicas que se especializan en más de un solo producto. De tal forma, en la encuesta *redes inter e intra firma en la industria electrónica* que se ha referido anteriormente, se encontró que 12 de 27 de las compañías entrevistadas se especializan en el ensamble y manufactura de televisores y otros productos asociados, mientras que otras 10 empresas lo hacen en el equipo de computo y sus accesorios, mientras 17 de las 27 plantas se especializan también en equipo y componentes electrónicos.

Con objeto de conocer el tipo de relación que se establece entre las plantas maquiladoras y sus contrapartes, es decir, si éstas son subsidiarias y/o subcontratistas de una corporación multinacional o una empresa internacional, se construyó una hipótesis acerca de dicha relación. Se consideraron como empresas filiales aquellas que registraban el mismo nombre para la maquiladora que para la empresa matriz, y se supuso la existencia de una relación de subcontratista cuando la razón social entre ambas era distinta. Esta información fue contrastada con los resultados de la encuesta *redes inter e intra firma en la industria electrónica* que se refirió al inicio de este artículo.

De acuerdo con el criterio que se utilizó para organizar esta base de datos, se encontró que de las 77 compañías en el sector electrónico, 48 de ellas tenían la misma razón social que la empresa matriz (véase Cuadro 1); es decir, el 62 por ciento podía ser considerada como una empresa subsidiaria y/o filial de una corporación mayor (relaciones intrafirma). Del mismo grupo de 77 empresas, se detectó que sólo en 21 casos, la planta en Tijuana podía ser considerada como empresa subcontratada, es decir, en el 27 por ciento de los casos. La importancia creciente de relaciones intrafirma o multiplanta que se advierte entre la empresa local y su contraparte, soportan en parte el cambio de estatus que ya hemos referido anteriormente, y que le otorga a la empresa local otra posición en la cadena productiva de la gran transnacional y/o la compañía matriz.

Dado el predominio de la subrama de aparatos eléctricos y electrónicos, ésta representa el 81 por ciento de las empresas subsidiarias o filiales. En 8 casos se desconoce el tipo de relación existente, en tanto, como empresas subcontratadas, se identificaron 21 de las 77 compañías. En estos casos, la razón social de esta planta no correspondía a su contraparte. Nuevamente, sobresalen en este grupo las firmas de aparatos electrónicos y equipo. La otra fuente de información utilizada en este artículo, que es la encuesta a plantas electrónicas, revela que 24 de las 27 compañías son filiales de empresas multinacionales, lo cual también apoya el cambio de estatus de estas empresas, que en muchos casos iniciaron operaciones

como subcontratistas y luego fueron adquiridas y/o traspasadas como filiales de una corporación internacional. Un caso de estos, es el de la planta Ensamblados de Precisión de las Californias, que se especializa en el ensamble de conexiones para uso doméstico y comercial; esta empresa inició operaciones como subcontratista de la corporación Leviton, siendo absorbida posteriormente por la división Electricord de Leviton, que además localiza su segunda planta en Tijuana (bajo una subdivisión diferente) como filial y no como empresa subcontratada.

Se ha insistido en este artículo en argumentar acerca de la forma de crecimiento de la industria electrónica en la región binacional, caracterizada por una aglomeración tipo *cluster*. El cuadro 2, que también resulta de la organización de la base de datos con información secundaria, permite presentar evidencias de dicha configuración, que efectivamente va más allá de la subregión San Diego, pero que no excede los límites del área conurbada entre San Diego y Los Angeles, en California.

El cuadro 2 revela que de las 77 plantas electrónicas detectadas en la subregión Tijuana, el 40 por ciento de las empresas matriz y/o subcontratadoras de las plantas electrónicas locales, tienen asiento en el área de San Diego, es decir, las grandes corporaciones tienen establecido en dicho lugar alguna de sus subdivisiones o sus centros corporativos. En esta misma lógica de conexión norte-sur, la base de datos referida muestra que un porcentaje considerable de las plantas maquiladoras del sector electrónico tienen localizada su contraparte sólo un poco más al norte del condado de San Diego. En este caso, el 26 por ciento de las 77 plantas electrónicas localizan su empresa subcontratista o matriz al norte de San Diego, incluyendo los condados de Riverside y Orange.

Este hallazgo es muy importante, dado que a pesar de ser parte de redes globales,⁹ la ubicación geográfica de ambas empresas asociadas fortalece la idea de lo regional-binacional, que como se mencionó anteriormente refiere a una extensión de la red regional, ya que va un poco más allá del condado de San Diego, pero que no rebasa la extensión de 150 km. al norte de la frontera. Es decir, dos terceras partes de las empresas con que se relacionan las compañías maquiladoras del sector electrónico en Tijuana, se localizan geográficamente en la propia región. Lo anterior supone una relación empresarial muy amplia, que puede ser característica de una relación intrafirma o interempresa. En la base de datos referida, solamente se hallaron 8 empresas cuyas plantas subcontratistas o filiales se localizan en el norte de Estados Unidos y sólo en dos casos, estas com-

⁹ La cadena global involucra el establecimiento de nodos y conexiones con empresas localizadas en diversas partes del mundo.

Cuadro 2
Contraparte en Estados Unidos de la industria eléctrica
y electrónica de Tijuana
(Maquiladoras)

Localización de su planta matriz y/o subcontratista	Rama/no. de empresas				Total
	(52) Productos electrónicos	(53) Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos	(54) Aparatos electrónicos y equipo	(55) Maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos	
San Diego	2	4	24	1	31
Al norte de San Diego	1	-	19	4	24
Norte de California	-	-	2	-	2
Estados fronterizos de EUA	-	-	1	-	1
Norte de EUA	-	-	8	-	8
Otro país	-	-	2	-	2
Se desconoce origen	-	-	9	-	9
Total	3	4	65	5	77

Fuente: Elaboración propia con base en *Directorio de Socios*. Asociación de la Industria Maquiladora, Zona Costa de Baja California, A.C., Tijuana, enero, 1998.

pañías se ubican en Corea (lo anterior no implica que sólo dos de estas empresas sean de origen coreano, ya que es más común encontrar importantes subdivisiones de conglomerados industriales de origen asiático en los Estados Unidos, y es con dichas subdivisiones con las que las plantas en Tijuana mantienen un mayor contacto).

Esto es importante, ya que por mucho tiempo se consideró que la contraparte de estas plantas maquiladoras establecidas en el área del sur de California, constituían sólo bodegas y/o oficinas comerciales, receptoras de insumos o procesadoras de envíos de los productos exportados desde México. Sin embargo, la evidencia actual sugiere que las empresas localizadas en la parte estadounidense (aún en los casos de corporaciones asiáticas), llevan a cabo actividades de diverso tipo, especialmente de control

corporativo. La cercanía de estas compañías con las plantas electrónicas en Tijuana, permite una fuerte interacción en diversos ámbitos (del proceso productivo, tráfico de insumos y productos, de innovación tecnológica, de capacitación y entrenamiento de la fuerza laboral). A través de un intenso proceso de cooperación entre empresa filial y empresa matriz, se empieza a materializar en la región lo que Kenney y Florida (1993) han llamado como el “compartimiento de riesgos de la operación global” y lo que Staber (1996) sustenta como “la relativa autonomía” que se produce para la filial como consecuencia de su coparticipación en la toma de decisiones relativas a su propia operación. Si bien es cierto que la red en la que participan las plantas electrónicas ubicadas en Tijuana, no tienen su origen en la región binacional, estas redes desarrollan una particular dinámica en la región.

La planta electrónica y sus características en la red regional

Con objeto de explicar con mayor detalle la forma en que se constituyen las redes industriales y empresariales en las que participa la industria electrónica ubicada en la región binacional, se mencionan a continuación algunos de los hallazgos más importantes que arrojó la encuesta *redes inter e intra firma en la industria electrónica*, ello en términos de las nuevas características de los procesos productivos en los que participan dichas compañías y a partir de lo anterior, las redes que establecen con otros actores.

Dada la configuración industrial que se encuentra en la región, es de esperarse que estas compañías accedan a los mismos mercados, e incluso compitan entre sí por ellos. La cooperación y la existencia de amplias redes empresariales en la región facilitan dicha competencia. Es importante señalar que en estas redes, intervienen un sinnúmero de actores ligados a la actividad productiva propiamente y a los servicios de la producción. A priori se sabe que entre estos actores, los menos son de la subregión Tijuana. Sin embargo, el conocimiento de la estructura que asumen estas redes puede ayudar a que en el futuro cercano, mediante diversas acciones que involucren de manera particular a actores públicos y privados locales, se pueda construir la red regional que Staber (1996) y Wood (1993) proponen.

Las nuevas tendencias internacionales, obligan a que la desconcentración industrial vaya mucho más allá de lo esperado. Las grandes firmas, en su búsqueda de reducción de costos y aumento de ganancias, emprenden en países del Tercer Mundo la relocalización de partes del proceso producti-

vo, que antes estaban reservadas a los países en desarrollo, como es el proceso de manufactura y/o ensamble total de productos finales, con lo cual cambia el concepto de “maquila”.

En la encuesta aplicada a 27 plantas electrónicas, se encontró que 18 de las 27 compañías de la muestra realizan algún tipo de actividad de manufactura adicional al ensamblado de partes y componentes. Asimismo, 9 de estas empresas producen algún tipo de herramienta, misma que es empleada en su proceso de producción. Igualmente se detectó que 16 de las 27 empresas producen bienes finales de consumo y/o equipo, como televisores, monitores, equipo médico, entre otros productos. Este cambio es de suma importancia en términos del tipo de procesos productivos, ya que el ensamble simple empieza a ser sustituido por un proceso de manufactura, el cual involucra la existencia de complejas redes sociales alrededor de la actividad productiva. Si bien es cierto, el ensamble simple sigue predominando en muchas de las más importantes plantas electrónicas localizadas en Tijuana, éste es en muchos casos, parte de procesos de manufactura de mayor envergadura, como son los casos en Sony, Sanyo, Panasonic-Matsushita, Samsung TV, Samsung Monitores, Hitachi, JVC, entre los casos más representativos.

Como consecuencia de una mayor interacción entre planta electrónica y abastecedores de insumos por un lado, y de clientes, por otro, la participación de la planta local en actividades de diseño, mejoramiento del producto y mejoramiento de los procesos productivos es cada vez mayor y más relevante. En la encuesta referida anteriormente, se encontró que 6 de las 27 empresas realizan en sus plantas industriales, actividades ligadas a la investigación y el desarrollo de productos y procesos productivos. Adicionalmente, otras 5 plantas electrónicas participan en tareas de diseño de nuevos prototipos y/o mejoramiento del producto. A raíz del contacto físico que los ingenieros y otro personal técnico de las compañías electrónicas establecen con los clientes de la compañía (quienes en un buen porcentaje se localizan en áreas cercanas a la planta), la participación de los primeros ha aumentado considerablemente, en particular en la creación de nuevos modelos de productos, innovaciones al mismo y a los procesos de producción con objeto de mejorar la calidad del producto, su imagen, reducir costos, etcétera.

Nuevamente, estas interacciones surgen como consecuencia del establecimiento de amplias redes industriales y empresariales. Es decir, la relación que se establece entre plantas industriales en Tijuana y sus proveedores y clientes, posibilita una constante retroalimentación entre los participantes en la cadena, y ello afecta cambios en insumos y productos. Y como se mencionó en el párrafo anterior, el contacto directo entre

actores permite una mayor participación de la planta local en tareas de mejoramiento del producto, diseño de nuevos productos, etc. Entrevistas realizadas entre las 27 plantas electrónicas, muestra que este proceso interactivo entre actores tiene efectos de largo alcance, especialmente para la empresa local. Esta nueva condición incentiva la formación de cadenas empresariales de tipo regional y la posibilidad de establecer alianzas estratégicas en estas actividades.

Muestra de la importancia de la región binacional como asiento de importantes procesos de manufactura en el sector de electrónicos es el tipo de compañías que ahí se localizan y el número de empleos directos que se producen en la subregión Tijuana. De acuerdo con la base de datos construida con información secundaria, se presenta el cuadro 3, que muestra el tipo de corporaciones transnacionales que invierten y participan en las plantas electrónicas localizadas en la subregión Tijuana. En la subrama de aparatos electrónicos y equipo, que es donde se concentra un mayor número de empresas electrónicas, y que además localizan su contraparte en el área de San Diego, destacan corporaciones tales como Casio, que produce instrumentos musicales; Hitachi, que participa en la producción de componentes para televisión; Kyocera, que interviene en el ensamble de bases de cerámica para semiconductores y otros circuitos; también sobresale Matsushita, generando una cantidad muy importante de trabajos directos en la subregión Tijuana; otra firma importante es Pioneer también dedicada a la producción de equipos para música, y Sony que sobresale en la producción de videocaseteras y juegos de video. En términos del empleo producido por estas mismas compañías, para 1998 representaban la cantidad de 12 821 empleos directos.

Entre las empresas maquiladoras filiales de corporaciones internacionales o transnacionales, se encuentran los casos que no se localizan precisamente dentro de la región binacional Tijuana-San Diego, sino en la periferia del segundo (véase el cuadro 4). Es decir, corporaciones localizadas en pequeñas ciudades al norte de San Diego, como Carlsbad, Costa Mesa, New Port Beach o Irvine, mismas que son asiento de compañías como Canon Business, en la producción de procesadoras de palabras; Packard Hughes en el ensamblaje de arneses y Samsung, en el de televisores. Los empleos que generaban estas empresas en específico de acuerdo con los registros de 1998, ascendían a 4 502 trabajos directos.

Desafortunadamente, no existen datos confiables a nivel sectorial y por ciudad,¹⁰ del número de empresas y empleos generados en el sector electrónico. Por lo anterior, para llevar a cabo la selección de la muestra

¹⁰ A nivel federal y estatal.

Cuadro 3
Empresas maquiladoras y su planta matriz (Tijuana-San Diego)

Empresa maquiladora en Tijuana	No. trabajadores	Producto	Empresa matriz en San Diego
(54) Aparatos electrónicos y equipo			
Kyushu Matsushita Electric de Baja California S.A. de C.V.	2500	Yugo de desviación para T.V. y/o computadoras teléfonos inalámbricos	Kyushu Matsushita Electric, Corp. de America, Inc.
Comair Rotron de México, S. de R.L.	995	Material electrónico para uso en ventiladores	Comair Rotron Inc.
JVC Industrial de México, S.A. de C.V.	694	Ensamble de televisores	JVC Industrial de América
Deltec, S.A. de C.V.	600	Transformadores, cables arneses, fuentes de poder	Deltec Corp.
Casio Electromex, S.A. de C.V.	450	Órganos electrónicos	Casio Manufacturing Co.
Instrumentos musicales Fender	350	Amplificaciones y guitarras eléctricas	Fender Musical Instruments Corp.
Hitachi Consumer Products de México, S.A. de C. V.	310	Gabinete de madera para televisores de color y ensamble de placa	Hitachi Home Electronics
Pioneer Speakers, S.A. de C.V.	300	Ensamble de bocinas para casa y automóvil	Pioneer Speaker, Inc.
Samsung Display Mexicana, S.A.	300	Monitores	Samsung Electronics
Lamda electrónica del Oeste, S.A. de C.V.	278	Fuentes de poder	Lambda Electronics, Inc.
Kyocera mexicana, S.A. de C.V.	250	Ensamble de bases de cerámica para semiconductores	Kyocera Internacional, Inc.
Saehan de México, S.A. de C.V.	220	Videocaseteras	Saehan Media America, Inc.
Ichia Rubber de México, S.A. de C.V.	200	Tableros de silicón	Ichia, USA
Xentek Taiyo de México, S.A. de C.V.	150	Transformadores, arneses y fuentes de poder	Xentek, Inc.
Eqipo de planta de México, S.A.	81	Placas de circuitos impresos, repisas para tarjeta	Plant Equipement, Inc.
No. Trabajadores	7 678		

Fuente: Elaboración propia con base en *Directorio de Socios*, Asociación de la Industria Maquiladora Zona Costa de Baja California, A.C., Tijuana, enero de 1998.

para la aplicación de la encuesta *redes inter e intra firma en la industria electrónica* se partió de una base de datos construida con base en distintas fuentes¹¹ como los Directorios: se consideró que el número total de empresas de la rama electrónica para 1999 en Tijuana era de 115, mientras que el empleo directo de las mismas ascendía a 37 207. Bajo una organización de *clusters*, se contabilizaron 51 compañías en la industria de los componentes electrónicos, produciendo 15 394 empleos directos; en una proporción similar coincidieron las empresas de equipo electrónico, que en un número de 46 generaban 14 208 empleos; el último *cluster* de electrónicos de consumo final se componía de 18 firmas, mismas que daban empleo a 7 605 trabajadores.

Cuadro 4
Empresas maquiladoras y su planta matriz
(Tijuana-Norte de San Diego)
(54) Aparatos electrónicos y equipo

Empresas maquiladoras en Tijuana	No. trabajadores	Lugar
Rectificadores Internacionales	760	El Segundo, Ca.
Bourns de México, S.A. de C.V.	700	Riverside, Ca.
Canon Business Machines, S.A. de C.V.	540	Costa Mesa, (Orange Country)
Componentes de la Mesa, S.A.	500	Riverside, Ca.
EBT México, S.A. de C.V.	498	Torrance, Ca.
Astec América de México, S.A. de C.V.	391	Carlsbad, Ca.
Samsung Mexicana, S.A.	332	El Segundo, Ca.
Packard Hughes Interconnect de México, S.A. de C.V.	305	Irvine, Ca.
Munekata Mexicana, S.A. de C.V.	213	Gardena, Ca.
Elpac Mexicana, S.A. de C.V.	143	Irvine, Ca.
KSC Electrónica de México, S.A. de C.V.	120	Corona, Ca.
Total de trabajadores	4 502	

Fuente: Elaboración propia con base en *Directorio de Socios*, Asociación de la Industria Maquiladora Zona Costa de Baja California, A.C., Tijuana, enero, 1998.

¹¹ Directorios de socios de la Industria Maquiladora de exportación 1997, 1998 y 1999; Southwestern Collage-CONALEP, 1993. *An Alliance for the Future: Directory of 500 Leading Industrial Corporation in Baja California*.

A través de la encuesta referida anteriormente, destacan por su importancia en la generación de empleo y en el volumen de su producción, en el *cluster* de componentes electrónicos empresas como Sony Este, Levimex, Maxell, Verbatim, Samsung Display; mientras en el *cluster* de equipo electrónico, se encuentran Sony de Tijuana Este, Hitachi, Maxell, Samsung Monitors, finalmente en el *cluster* de electrónicos de consumo (que incluye a los más importantes fabricantes de televisores) se encuentra Sony de Tijuana Oeste, Sony de Tijuana Este, JVC Industrial, Panasonic Matsushita, Samsung Electromecánica, Samsung Televisores, Sanyo/Sia y Samsung Display. Como se puede apreciar, en la mayoría de los casos, las plantas electrónicas localizadas en Tijuana son filiales de las trasnacionales líderes en los mercados de los productos electrónicos. Resulta evidente la participación de estas compañías en redes globales de carácter estratégico.

De las 27 firmas que participan en la encuesta de referencia, cabe señalar que coincidentemente con la tendencia que nos muestra la información secundaria, esta fuente primaria revela que al menos 15 de las empresas señaladas localizan su planta matriz o subdivisión entre San Diego y el Norte de San Diego, y otras 6 compañías cuya firma matriz se localiza en otro país, cuentan con centros de distribución en San Diego, en donde, como ya se mencionó, son llevadas a cabo otro tipo de actividades en apoyo a la actividad productiva. Lo anterior demuestra la participación de todas estas empresas en una red regional de carácter binacional, aun cuando se reconoce que estas redes todavía no coinciden con lo que Staber define como *red regional*, la cual funciona como apoyo al desarrollo regional.

En apoyo a esta idea de lo regional, es importante destacar que esto se demuestra con la localización geográfica en una misma región tanto de la empresa filial como de su subsidiaria. Sin embargo, en esta red regional también participan parte de los abastecedores de insumos y una parte predominante de los clientes y/o consumidores de los bienes producidos por el sector de electrónicos. De manera particular, se describen brevemente los resultados en términos de las relaciones que involucran a la planta filial y sus clientes y/o consumidores. En la encuesta de *redes inter e intra firma en la industria electrónica* se encontró lo siguiente: como parte de relaciones intrafirma, se contabilizó que 6 plantas electrónicas venden y/o distribuyen su(s) producto(s) a empresas del mismo corporativo, es decir, son relaciones multiplanta, y en su mayoría se trata de bienes intermedios que posteriormente son incorporados a bienes finales, como son la placa de componentes, el cinescopio, el monitor, el mueble de televisión, entre otros; también como parte de relaciones intrafirma, se exhibe que 14 de estas 27 empresas envían parte de su producción al área de San Diego, y

sólo en 6 de estos 14 casos, la producción es enviada a un centro de distribución, desde donde posteriormente se remitirá a otras zonas de E.U. y el mundo. Asimismo, 12 empresas distribuyen su producto a alguna de sus multiplantas en California y sólo 7 empresas distribuyen su producto a empresas del mismo corporativo, pero localizadas en otros estados de los Estados Unidos y finalmente sólo 3 empresas envían su(s) producto(s) a sus plantas matriz en otro país. Como se puede apreciar, es relevante el número de relaciones intrafirma dentro de la región binacional.

En cuanto a las relaciones interfirma sucede algo bastante similar al caso anterior. Se observa que 8 de las 27 empresas electrónicas en Tijuana venden sus productos a otras compañías también electrónicas, pero éstas ya son bajo un proceso de abastecimiento de insumos a nivel intramaquila, pero con el carácter de interempresa. Éste es un proceso nuevo, poco documentado, pero que constituye una importante evidencia sobre los cambios que se están produciendo en términos de las redes industriales y empresariales que toman lugar en el sector. De la misma manera, 8 compañías venden parte de su producción en San Diego, principalmente entre mayoristas de importante casas comerciales como Best Buy, Circuit City, Sears, Target, entre otros. En los mercados de California, también bajo el esquema antes descrito o como parte de producción OEM,¹² 15 de las 27 plantas electrónicas compiten en estos mercados, siendo múltiples en ambos casos el número de relaciones productivas que llevan a cabo en dichos mercados. Finalmente, como relaciones interfirma, 17 de las 27 plantas concurren a mercado en otros estados de la Unión Americana; y desde Tijuana, 9 compañías venden a mercados en otros países, este último tipo de relaciones que se menciona, se lleva a cabo a un ritmo mucho menor al que tienen en sus otras transacciones.

Tanto las operaciones intra como interfirma que se indican en los párrafos anteriores, constituyen por sí mismas, intensas relaciones entre subsidiarias, planta matriz y clientes. Los distintos canales de distribución del producto, implican a su vez la creación de una amplia estructura de redes productivas y de distribución, que obligan a la empresa local a jugar un papel central en su diseño y operación. Para llegar a esta compleja red de relaciones sociales, han pasado al menos 20 años de experiencia de estas compañías locales para aprender a operar mercados globales y en este caso binacional.

Desafortunadamente, la evolución que han presentado las plantas electrónicas en Tijuana en los rubros antes mencionados, ha sido poco estudia-

¹² Siglas de *Original Equipment Manufacture*, que constituyen ventas entre competidores. Un ejemplo de lo anterior sería que Samsung fabrica televisores para Sony, bajo la marca de Sony. Esta forma de relación basada en la cooperación entre empresas competidoras es bastante común en el sector, y particularmente entre grandes firmas.

da, y el desarrollo de las mismas hacia un mayor grado de injerencia en la operación global, ha sido producto de la propia necesidad de la gran transnacional, más que de políticas públicas orientadas a generar la ampliación y fortalecimiento de las cadenas productivas. En el apartado siguiente, analizo con mayor detalle dicha situación.

Los nuevos actores de la red binacional: empresarios locales, y agentes de gobierno

Existen dos aspectos que influyen en el control de la red productiva: las relaciones espaciales y el control de estructuras interorganizaciones. Norris Clement (1993) compara la formación entre una estructura tradicional y una estructura emergente. En la primera, se describe una división del trabajo típica de centro-periferia, mientras que en la segunda se da paso a una reestructuración industrial donde la flexibilización, la especialización y la cooperación juegan un papel esencial. En esta misma estructura regional, los factores de localización tienden a cambiar. En la estructura emergente se destaca la disponibilidad de fuerza de trabajo, la existencia de bajos salarios, pero también se prioriza la cercanía y la disponibilidad de centros de investigación.

Analizando este esquema de estructura regional, identificamos algunos de los componentes que caracterizan la estructura de la región binacional Tijuana-San Diego. En gran medida, la localización de nuevas empresas maquiladoras o de exportación en la subregión Tijuana también ha estado influenciada por la localización en la subregión San Diego de cierta infraestructura tecnológica (como centros de alta tecnología y diversos centros de investigación). Este factor ha influido para que la región participe por un lado, en un proceso de especialización productiva, y por el otro, en la flexibilidad productiva como ya se ha señalado.

Lo anterior ubica a la subregión de Tijuana en una posibilidad real de pasar de ser una subregión de bajo valor agregado a convertirse en una de alto valor agregado, lo cual puede ocurrir en la medida en que se logren crear las bases para una relación de cooperación regional, en este caso binacional. Sin embargo, lo anterior implica también la conformación de redes regionales más amplias donde los empresarios, los gobiernos y otros actores tomen parte y el conjunto se comprometa a trabajar en conjunto para elevar la competitividad de la región como tal.

Ante el sostenido crecimiento del sector industrial de exportación en Tijuana, se incentivó la aparición de redes informales de vinculación empresarial y gubernamental. Diversos tipos de empresarios de la subregión

San Diego, entre ellos directores de los corporativos con empresas filiales o subcontratadas en México, desarrolladores, comerciantes, representantes de despachos jurídicos, contables, de soporte técnico, entre otros, propiciaron la creación de organismos de promoción industrial, y de asistencia técnica y empresarial tales como la *Economic Development Corporation* y la *South Western Maquila Association*, ambos organismos con gran peso en la región. A las reuniones y eventos de estos organismos, asistían con cierta regularidad empresarios mexicanos, desde subcontratistas, desarrolladores de parques industriales, promotores industriales, hasta representantes de diversas agencias del gobierno municipal, estatal y federal de México, quienes acudían como invitados para conocer, discutir y/o recibir propuestas para confrontar determinados problemas que enfrentaba el crecimiento de la industria de exportación en la frontera mexicana.

La vinculación de la clase empresarial de la subregión San Diego con la clase empresarial en Tijuana ha estado también influida por la reestructuración económica de la subregión de San Diego, misma que, desde principios de la década de 1990, inició un proceso de planeación de su nueva orientación, en respuesta a la caída del sector industrial ligado a la industria armamentista en ese mismo periodo. En su lugar, la industria de telecomunicaciones se perfiló como uno de los sectores de mayor crecimiento, dada la progresiva demanda a nivel mundial de sus productos y servicios. Sin embargo, este sector carece de un grupo de abastecedores locales, principalmente para la producción de insumos especializados para el semiconductor, las compañías de *software*, los centros de manufactura y los componentes electrónicos.¹³

Lo anterior obligó a la clase empresarial ligada a estos sectores a buscar una especie de asociación con empresarios de la subregión Tijuana. De hecho, el plan estratégico de San Diego hace referencia a la necesidad de incrementar los vínculos empresariales e industriales hacia la subregión de Tijuana.

En un documento reciente de UCSD,¹⁴ se menciona que una de las principales limitantes de la expansión de la industria de electrónicos en la región Tijuana-San Diego es la insuficiente existencia de empresas especializadas en producir *printed circuit boards* para las compañías de bienes electrónicos, mismos que deben ser suministrados desde los países asiáticos,¹⁵ considerando a esta industria en específico como una importante posibilidad de especialización industrial en la región.

El proceso de reestructuración que actualmente está en marcha en la subregión San Diego, está siendo liderada desde las esferas gubernamentales de dicha ciudad. En principio, el gobierno local de San Diego ha establecido que su proceso de cambio está encaminado a elevar el nivel de vida de su población, a través de la creación de empleos bien remunerados. Para ello han definido siete grandes estrategias: retención de negocios en la región, expansión y atracción de nuevas empresas, incremento del comercio internacional, diversificación de servicios financieros, apoyo al entrenamiento de recursos humanos, desarrollo y vigilancia al correcto crecimiento de la infraestructura, incentivo a alianzas estratégicas a nivel empresarial y a través de una mejor regulación y legislación fiscal. Es decir, San Diego cuenta con un plan estratégico de largo plazo, para lo cual ha desarrollado un conjunto de redes empresariales y gubernamentales, que involucran a actores de toda la región binacional, no sólo de San Diego.

En la reflexión sobre las redes empresariales, nos referimos a la acción institucional. Primeramente, destacamos la importancia de las agencias públicas y privadas en la promoción del desarrollo industrial y al crecimiento de las redes empresariales y su expansión. En los cuadros 5 y 6 se muestran las diferentes agencias operando en la subregión San Diego. Entre las agencias que cuentan con apoyo gubernamental se encuentran California-Mexico Affairs, City of San Diego Economic Development Services, U.S. Department of Commerce, entre otras. Como agencias privadas destacan South Western Maquiladora Association, South San Diego County, Economic Development Council, City's Chambers of Commerce. Estas agencias son sumamente activas en el desarrollo de la red regional binacional. Todas ellas se conducen bajo un mismo plan estratégico.

Las organizaciones privadas y públicas juegan un papel muy importante en el desarrollo de las distintas actividades económicas de la ciudad vecina. Los directivos de grandes corporaciones, proveedores, desarrolladores y otros actores ligados a la industria electrónica, cuya zona de influencia es la región binacional, participan de manera regular en las redes empresariales y gubernamentales, que son parte de la infraestructura económica-social en San Diego, que facilita su relación con la actividad productiva y de distribución en Tijuana.

En la encuesta referida en varias ocasiones, se preguntó a los informantes de las compañías electrónicas en Tijuana, qué tan frecuente eran las interacciones que diversos directivos de estas plantas tenían con actores públicos y privados del área de San Diego. 25 de los 27 informantes declararon que estas interacciones eran frecuente y a diversos niveles. Es decir, contactos con agencias privadas y públicas, con empresas de

¹³ Goldin, Susan (Mayor), "Charting a Course for the 21st. Century. A Strategic Economic Plan for San Diego's" en *New Economy*, diciembre de 1996, p. 20.

¹⁴ *Cross-Border Emerging Industries*.

¹⁵ *Ibidem*, p. 23.

Cuadro 5

Principales agencias públicas y privadas de apoyo al desarrollo industrial y regional en San Diego

A g e n c i a	Pública	Privada
Southwestern College Small Business Development and International Trade Center	x	x
East County Economic Development Council	x	x
Economic Development Corporation	x	x
San Diego Dialogue (UCSD)	x	x
San Diego Convention & Visitors Bureau	x	x
San Diego Dialogue	x	x
California World Trade Commission	x	x
CONNECT	x	x

Fuente: Cuadro elaborado con base en *Association of Governments*, 1995. "Regional Economic Prosperity Strategy", San Diego, Ca., y South San Diego County, Economic Development Council y Southwestern College, Small Business Development and International Trade Center, "The Market for Raw Materials, Components and Machinery Parts in Mexico's Maquiladora Industry", San Diego, 1997.

Cuadro 6

Principales agencias públicas y/o privadas de apoyo al desarrollo industrial y regional en San Diego

A g e n c i a	Pública	Privada
South San Diego County Economic Development Council	x	
California México Affairs, California Trade and Commerce Agency	x	
California Trade And Commerce Agency	x	
County of San Diego	x	

(Continúa...)

(...continuación)

Port of San Diego	x	
City of San Diego Economic Development Services	x	
Otay Mesa Chamber of Commerce		x
City of National City Community Development Commission	x	
National City Chamber of Commerce		x
City of Chula Vista	x	
City of Imperial Beach	x	
City of Corona Economic Development Office	x	
U.S. Department of Commerce International Trade Commission	x	
Consulate General of México	x	
County Water Authority	x	
Grater San Diego Chamber of Commerce		x
San Diego Association of Governments	x	
The San Diego Consortium & Private Industry Council		x
San Diego Unified Port District.	x	

Fuente: Cuadro elaborado con base en *Association of Governments*, 1995. "Regional Economic Prosperity Strategy", San Diego, Ca., y South San Diego County, Economic Development Council y Southwestern College, Small Business Development and International Trade Center, "The Market for Raw Materials, Components and Machinery Parts in Mexico's Maquiladora Industry", San Diego, 1997.

proveedores, distribuidores, clientes, centros de asesoría, reuniones con organismos empresariales y gubernamentales. De hecho 20 de los 27 informantes dijeron que la mayor parte de sus relaciones de negocios se llevaban a cabo en lo que ellos llaman "reuniones industriales y reuniones privadas de negocios, así como asistiendo a las reuniones de las cámaras industriales y de comercio en San Diego".

De lo anterior puede deducirse que el esquema de intensa interacción interempresarial e intergubernamental en la región binacional, constituyó un paso preliminar a la formulación del plan estratégico que ha sido mencionado.

Lo anterior se inscribe en el alto grado de competencia que se genera entre las diferentes regiones de los Estados Unidos, mismas que han descentralizado sus propios programas de desarrollo regional y compiten entre sí para atraer fuentes de inversión. En la búsqueda de alternativas de nuevas fuentes de crecimiento económico, los diversos organismos a nivel público existentes en la subregión, misma que incluye a organismos del gobierno federal, estatal, de ciudad y condado, crean diversas estrategias para buscar, entre otras cosas, estrechar los vínculos de la clase empresarial en la región binacional, incluyendo a Tijuana.

Por mucho tiempo, la clase empresarial localizada en el sector industrial de San Diego, desdeñó el establecimiento de vínculos de más largo plazo con la clase empresarial de la subregión de Tijuana. Sin embargo, la firma del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá influyó para que la importancia de esta relación fuese reconsiderada. Como lo ha señalado Haggard (1996), con el Tratado, México entra a una relación de integración profunda con los Estados Unidos. En la región binacional se abren nuevas expectativas, toda vez que a partir del año 2001, cuando entren en vigor las reglas de origen, sólo los insumos producidos regionalmente podrán contar con la exención en el pago de impuestos, lo cual implica la existencia de un mercado de insumos de más de \$4.7 billones de dólares por año para la toda la industria maquiladora. Actualmente, 47 por ciento de todos los insumos que utiliza la maquiladora en Tijuana provienen de Asia y Europa.¹⁶ Según la Secretaría de Desarrollo Económico del gobierno del Estado de Baja California, entre marzo y septiembre de 1998, visitaron la ciudad de Tijuana cuarenta empresarios de Singapur, con el objetivo de considerar la posibilidad de instalar empresas abastecedoras de insumos en la región.

A partir del año anterior, los representantes de las industrias electrónicas en la región se dedicaron a negociar con las autoridades de la Secretaría de Comercio en México la integración de una "lista de insumos", que bajo la aplicación de las reglas de origen a partir del año 2001,¹⁷ pudieran seguir exentas de pagos de impuestos. Tradicionalmente, los insumos incorporados en dichas listas han provenido de terceros países, fundamentalmente de Asia y Europa. La lista quedó integrada desde el año pasado, sin embargo su proceso generó un nivel de incertidumbre de consideración entre las empresas afectadas.

¹⁶ *Ibidem*, p. 14.

¹⁷ Estas reglas de origen se derivan de la firma del Tratado de Libre Comercio, firmado entre México, Estados Unidos y Canadá.

En la encuesta sobre *redes inter e intra firma en la industria electrónica* se cuestionó a los representantes de las 27 plantas su percepción acerca del apoyo que el gobierno Mexicano proveía a sus negocios, fuera de su contribución a la creación de infraestructura industrial. Al respecto, llama la atención que sólo 15 de las 27 compañías consideran haber recibido apoyo directo por parte del gobierno mexicano, para la formación y expansión de sus negocios; es decir, la otra mitad de las firmas parecen haber arribado a la región como producto de acuerdo con el nivel corporativo, y no tanto como producto de una acción de atracción y/o promoción de tipo gubernamental.

En el apartado anterior, se ha señalado la percepción generalizada en la comunidad acerca de la poco clara e inconsistente acción gubernamental por parte de los organismos públicos. Con objeto de comprobar dicha percepción, se cuestionó a los informantes de la encuesta acerca de lo anterior, sólo en 8 de los 27 casos, se consideró que los organismos de gobierno en México promueven el desarrollo de la región, el resto visualiza acciones descoordinadas y poco relevantes para fomentar políticas de desarrollo regional.

En la misma encuesta, se preguntó acerca de información recibida por parte de actores gubernamentales, y que tuviera impacto en el negocio. Sólo en 6 de las 27 plantas, se coincidió en reconocer haber recibido por parte de gobiernos federal, estatal o local, información relevante para el crecimiento de su actividad productiva. En mucho, lo anterior revela la poca interacción de actores públicos en las redes productivas locales.

A partir de la firma del TLC, las empresas electrónicas de la región pusieron en práctica nuevas tácticas para asegurar la obtención de insumos. A partir del anuncio de la futura aplicación de las reglas de origen, se inicia la instalación en la subregión de Tijuana de un número significativo de empresas extranjeras,¹⁸ principalmente asiáticas, cuyo propósito principal ha sido la producción, transformación y/o ensamble de insumos para otras empresas "maquiladoras". Estos productos, para efectos de tributación, son considerados como exportaciones indirectas, ya que se incorporan a un producto final que sale del país y que no es distribuido localmente.

Fue precisamente esta posibilidad la que ha acelerado la construcción de redes empresariales en la región binacional. Recuérdese que como consecuencia de la reestructuración económica en la subregión de San Diego, diversas capacidades industriales fueron liberadas, lo que ha constituido una oportunidad para el desarrollo de nuevos procesos productivos, ligadas a la producción de insumos, partes y/o componentes utilizados por las plantas manufactureras en Tijuana.

¹⁸ Estas empresas operan igualmente bajo el régimen de maquila y se ven sujetas a las mismas consideraciones que las plantas industriales que producen bienes finales y/o partes y componentes para exportación.

También debe destacarse el número de agencias públicas y privadas existentes en la subregión Tijuana, cuyo objetivo también es estimular la creación y expansión de redes empresariales. En el cuadro 7 se observa que entre las agencias privadas se encuentran la misma Asociación Mexicana de Maquiladoras, la Cámara de Comercio, la Cámara de la Industria

Cuadro 7
Principales agencias públicas y privadas de apoyo al desarrollo industrial y regional en Tijuana.

A g e n c i a	Pública	Privada
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial	x	
Secretaría de Desarrollo Económico (Gobierno del Estado de Baja California)	x	
Nacional Financiera (Financiamiento y Asistencia a la Pequeña Empresa)	x	
Cámara de Comercio México - E.U.		x
Cámara Nacional de la Industria y la Transformación (CANACINTRA)		x
Asociación de la Industria Maquiladora Zona Costa		x
Economic Development Corporation (Organización Binacional Tijuana-San Diego)		x
Desarrollo Económico Industrial de Tijuana		x
Consejo de Desarrollo de Tijuana	x	x
Consejo Coordinador Empresarial		x
Comité de Vinculación Educativa	x	x
Foro de Gobernadores Fronterizos	x	

Fuente: Cuadro elaborado con base en *Association of Governments*, 1995. "Regional Economic Prosperity Strategy", San Diego, Ca., y South San Diego County, Economic Development Council y Southwestern College, Small Business Development and International Trade Center, "The Market for Raw Materials, Components and Machinery Parts in Mexico's Maquiladora Industry", San Diego, 1997.

de Transformación, entre otras; y entre las agencias públicas se encuentran la Secretaría de Comercio y Nacional Financiera.

En general se detectó que las 27 firmas participantes en la encuesta de referencia, son miembros activos de la Asociación de la Industria Maquiladora; de hecho, la asociación funciona como centro de información, documentación y resolución de problemas que confronta la comunidad empresarial ligada a la industria electrónica. La Industria Maquiladora es a la vez la contraparte de Western Maquila de San Diego, donde muchas veces participan los mismos representantes, dependiendo de los problemas y el lugar donde éstos se confrontan. Algo que ilustra el peso de estas asociaciones, es lo mencionado por uno de los gerentes de las firmas participantes en la encuesta: para tomar la decisión sobre un cambio salarial y/o nuevas políticas para controlar la rotación de personal, la discusión previa es llevada a cabo en ambas cámaras de industriales (localizadas en Tijuana y San Diego), y probablemente con los mismos actores.

Finalmente, es conveniente destacar el papel de las alianzas estratégicas en la formación y funcionamiento de las redes empresariales. Como se señaló anteriormente, algunas redes empresariales internacionales están globalizadas y descentralizadas (como las alianzas estratégicas en la industria del semiconductor). Algunas giran alrededor de otras industrias en la misma rama electrónica, como es el caso del *software*. En la región binacional, existe poca evidencia de que algunas de las relaciones a nivel de interfirma e intrafirma respondan a alianzas estratégicas entre el capital transnacional y capitales locales. Lo cierto es que debido al desarrollo de cierta experiencia empresarial en el ámbito de las empresas internacionalizadas, un sector de los empresarios locales podrían incorporarse a estas alianzas estratégicas.

A este punto del análisis es difícil establecer el papel de las alianzas estratégicas en esta configuración. Sin embargo, un escenario posible puede ser el de las alianzas estratégicas entre empresarios de la región binacional, para participar en el nuevo nicho de mercado que se abre con la necesidad de obtener insumos producidos regionalmente. Bajo una perspectiva de red regional, un mayor número de encadenamientos ayudará al desarrollo de la región y de la participación de sus actores.

Una forma importante de alianza estratégica es la que se desarrolla con las instancias gubernamentales, quienes propician y alientan la formación de las redes empresariales que apoyen el desarrollo regional. La acción gubernamental es muy importante como generador de estas formaciones. En la región binacional hay una gran disparidad entre el número de agencias públicas y privadas que actúan en el ámbito del desarrollo industrial y que tienden a pasar de una estructura informal a adquirir una estructura formal.

Comparativamente, es fácilmente perceptible el menor involucramiento de agencias privadas y públicas en la subregión Tijuana, que en la subregión San Diego. Sin duda, esto está relacionado con las capacidades y desarrollos de cada subregión, que desafortunadamente no logra integrarse para actuar bajo un objetivo común: lograr el desarrollo económico de la región como tal. De tal forma, que incluso ha predominado una acción empresarial más informal del lado mexicano, buscando integrarse a esa red regional que formalmente surge de la subregión de San Diego.

A pesar de que es en Tijuana donde emerge la dinámica industrial, la iniciativa para lograr una mayor integración económica como región, contradictoriamente proviene del norte. En gran medida, el proceso de restructuración industrial en la subregión de San Diego, fue iniciada y encabezada por las agencias de gobierno. En una coordinación entre instancias de gobierno local y estatal principalmente, se dio origen a la creación de redes locales de desarrollo económico. En este proceso, los diversos actores de la subregión San Diego han advertido la dependencia de su crecimiento económico con respecto al propio desarrollo industrial que se logre en la subregión Tijuana. Lo anterior ubica en una posición importante a esta última, ya que con ello surge la posibilidad de generar nuevos eslabonamientos con las cadenas globales, incorporándose a un importante número de actividades productivas, las cuáles podrían implicar agregar aún mayor valor a la producción regional. Sin embargo, ello puede depender de la posibilidad de formalizar esas redes regionales para que se ordene y potencie la participación de las redes empresariales y gubernamentales.

Conclusiones

Como se mencionó anteriormente, el objetivo de este trabajo es explicar cómo funcionan las redes empresariales y gubernamentales en la región binacional Tijuana-San Diego. Se argumentó la existencia de una red regional que se identifica a partir de una industria en particular: la industria maquiladora. Sin embargo, la existencia de esta red es más clara en ciertos sectores. En este estudio nos centramos en la industria electrónica, misma que ha tendido a desarrollarse a través de *clusters*.

Las unidades empresariales que componen esta red tienen una configuración espacial muy precisa. La mayoría de ellas se relaciona de norte a sur, entre el norte de San Diego y San Diego mismo; y hacia el sur, se detienen en la ciudad de Tijuana. Sin embargo, en esta región las redes empresariales surgen para potenciar ambas subregiones, para promover sus respectivos crecimientos como centros industriales y recientemente

intentan desarrollar alianzas estratégicas para enfrentarse a una nueva posibilidad, misma que se deriva de un mercado potencial que se avecina y que es el mercado de insumos.

En este esquema de interdependencia (asimétrica), los que pueden definir las características de la "red regional" pueden ser precisamente quienes tengan mayor experiencia en formas de colaboración interregional. Es evidente que la subregión San Diego es la que ha desarrollado más formalmente una red regional, en un intento por estimular su crecimiento económico. No visualizar las posibilidades actuales para la región en general, puede llevar a la subregión Tijuana a ser sólo un actor pasivo que no ponga en juego los objetivos de desarrollo industrial en esta red empresarial y gubernamental, misma que se encuentra inscrita en un proceso de globalización económica, flexibilización y especialización productiva.

Dado el limitado desarrollo empresarial en la subregión Tijuana, en comparación con su contraparte en San Diego, las oportunidades de cooperación que puede ofrecer la flexibilización y la especialización pueden perderse. Lo mismo sucede con la parte institucional. Mientras en la subregión San Diego existe una acción gubernamental muy activa y propositiva, en la parte de la subregión de Tijuana se denota pasividad y temor a contribuir en la construcción de estas redes y se visualiza sólo una concentración en esfuerzos de crecimiento industrial. En estos momentos en que se cuestiona acremente la participación del Estado en los procesos económicos, las instituciones gubernamentales parecen temer que una colaboración activa pueda equipararse a intervencionismo estatal, al cual se tiene un gran temor más por cuestiones ideológicas que prácticas. Sólo la generación de esa red regional con múltiples actores puede potenciar la región binacional, de otra forma seguiremos perdiendo la oportunidad de mejorar nuestra incursión en este esquema globalizante del cual inevitablemente formamos parte. El mayor reto para la región es el de pasar de ser una subregión que produce poco valor agregado y empleos de bajos salarios, a ser parte de una región binacional que en su conjunto se caracterice por ser una región de incorporación de alto valor agregado y empleos mejor remunerados, obteniendo con ello un desarrollo industrial de calidad.

Bibliografía

- Association of Governments (1995), *Regional Economic Prosperity Strategy*, San Diego, October.
- An Alliance for the Future (1993), *Directory of 500 Leading Industrial Corporations in Baja California*. Southwestern College-CONALEP.

- Asociación de la Industria Maquiladora Zona Costa de Baja California, A.C., (1998), *Directorio de Maquiladoras*, Tijuana, B.C., enero.
- Azañs, Christian (1998), "Dinámica territorial, localización y sistemas productivos locales: algunas indicaciones teóricas", en Alba Carlos, Bizberg, Ilán y Helene Riviere d' Arc, *Las regiones ante la globalización. Competitividad territorial y recomposición sociopolítica*. El Colegio de México, ORSTOM, CEMCA, México, pp. 561-589.
- Barajas, Rocío (1986), *La industria de transformación en la zona libre de Tijuana (Estudio de Caso)*, Tesis de Maestría (Mimeo).
- _____ y Carmen Rodríguez (1990), "La mujer en la reconversión productiva: el caso de la industria electrónica", en *Subcontratación y empresas transnacionales: apertura y reestructuración en la maquiladora*, Fundación Friedrich Ebert y El Colegio de la Frontera Norte, México, diciembre, pp. 335-367.
- _____ y González-Aréchiga (comp.) (1989), *Las maquiladoras: ajuste estructural y desarrollo regional*, El Colegio de la Frontera Norte y Fundación Friedrich Ebert, Tijuana, B.C.
- California Economic Growth, *Center for Continuing Study of the California Economy*, Edición 1996-97, pp. 10-21.
- Camagni, Roberto (1991), "Local 'Milieu', Uncertainty and Innovation Networks: Towards a new Dynamic Theory of Economic Space", en *Innovation Networks: Spatial Perspectives*, Belhaven Press, Nueva York, pp. 121-143.
- Catch the Spirit, *City of Chula Vista Brochure*, Community Development Department.
- Carrillo, Jorge y Alfredo Hualde (1997), "Maquiladoras de Tercera Generación. El Caso de Delphi-General Motors", *Comercio Exterior*, vol. 47, No. 9, México, septiembre, pp. 747-757.
- Clement, Norris C. (1993), "Local Responses to Globalization: New Opportunities for the San Diego-Tijuana Region", *Center for International Business Education and Research (CIBER)*, SDSU, No. 94-1.
- Contreras, Oscar, Jorge A., Estrada y Martin Kenney (1997), "Los gerentes de maquiladoras como agentes de endogenización de la industria", *Comercio Exterior*, vol. 47, No.8, México, agosto.
- Dicken, Peter (1992), *Global Shift: The Internationalization of Economy Activity*, 2ª ed. The Guilford Press, Nueva York-Londres, pp. 492.
- Doeringer Peter y Terkla David (1996). "Why Do Industries Cluster?", en Staber H., Udo, Schaefer V., Norbert y Sharma Basu (editores), *Business Networks. Prospects for Regional Development*. De Gruyter, Nueva York.

- Enright Michael (1996), "Regional Clusters and Economic Development: A Reaserch Agenda", *Business Networks. Prospects for Regional Development*, De Gruyter, Nueva York.
- Gereffi, Gary y Korzeniewicz, Miguel (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger Publishers, Westport, CT, pp. 335.
- Gereffi, Gery (1997), "Global shifts, regional response: Can North America meet the full-package challenge?", en *International Trade & Foreign Investment*, vol. 39, I. 3, nov.
- Granovetter y Richard Swedberg (editores) (1992), *The Sociology of Economic Life*, Westview Press, Boulder, Col.
- Golding, Susan (1996), *Charting a Course for the 21st Century: A Strategic Economic Plan for San Diego's "New Economy"*, San Diego State University, diciembre, pp. 36.
- Haggard, Stephan y Kaufman, Robert R. (1992), *The Politics of Economic Adjustment*, Princeton University, New Jersey.
- INEGI. *Diferentes Estadísticas, 1980-1998*.
- Kenney, Martin y Richard Florida (1993), *Beyond Mass Production: The Japanese System and its Transfer to the U.S.*, Oxford, University Press, Nueva York.
- Pericon-Castro, María. L. y Víctor Castillo (1997), *The Market For Raw Materials, Components, and Machinery Parts in Mexico's Maquiladora Industry*, agosto, pp. 39.
- Planning for Prosperity in the San Diego/Baja California Region (1993), *Report of the Binational Task Force on Economic Development and Transportation Infrastructure*, Great San Diego Chamber of Commerce, septiembre.
- Piore, Michael y Charles F. Sabel (1984), *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Nueva York, Basic Books.
- Porter, Michael (1991), *La ventaja competitiva de las naciones*, Vergara, Argentina.
- Sassen, Saskia (1991), *The Global City*, Nueva York, Princenton, Princenton University Press.
- San Diego Association of Governments (1995), *Regional Economic Prosperity Strategy: An Element of the Regional Management Strategy*, octubre.
- San Diego Opportunities Overview (1995), *Applied Developments Economics*, Collaborative.
- Economics, Center for the Continuing Study of the California Economy, octubre.
- Sengenberger, W., Loveman, G.W., "Reorganización social y económica en el sector de la pequeña y mediana empresa", en Sengenberger,

- W., Loveman, G.W. y M.J. Piore (compiladores), *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. II. El resurgimiento de la pequeña empresa*, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social.
- Staber H., Udo, Schaefer V., Norbert y Sharma Basu (editores) (1996), *Business Networks. Prospects for Regional Development*, De Gruyter, Nueva York.
- Sydow, Jorg (1996), "Flexible Specialization in Regional Network", en Staber H., Udo, Schaefer V., Norbert y Sharma Basu (editores), *Business Networks and Regional Development*, De Gruyter, Nueva York, pp. 24-39.
- Tryon, C., Robert (1970), *Cluster Analysis*, McGraw-Hill Book Company, Nueva York, p. 527.
- Wood A. (1993), "Organizing for Local Economic Development: Local Economic Development Networks and Prospecting for Industry", *Environment and Planning*, vol. 25.

Resumen

El objetivo del artículo es analizar cómo se vienen produciendo los encadenamientos empresariales y gubernamentales en la región binacional Tijuana-San Diego y cuáles son sus características en un ámbito globalizado (considerando como principales actores a las empresas trasnacionales y/o internacionales, empresas subsidiarias y/o subcontratadas y a los actores gubernamentales y empresariales). Se toma como punto de partida la industria electrónica y se considera la participación de todos estos actores en un mismo espacio geográfico.

El artículo se divide en tres secciones: en la primera se presenta una breve reflexión acerca de la importancia para el desarrollo regional de la formación de "redes regionales" con amplia participación de actores locales, en contraposición con "redes estratégicas", controladas y organizadas desde la gran empresa trasnacional y/o internacional. La necesidad de un cambio en esta perspectiva es discutida. En la segunda parte del artículo, con base en información primaria y secundaria, se analiza la relación entre las empresas electrónicas localizadas en la subregión de Tijuana y la contraparte de estas firmas localizadas en la subregión de San Diego, mostrando la configuración binacional que siguen estos esquemas productivos. En un tercer apartado, se discute el papel que en estos encadenamientos juegan las distintas organizaciones empresariales y gubernamentales que se han formado alrededor del desarrollo industrial en esta región y se analiza brevemente cómo se vinculan con las empresas exportadoras. Se concluye con una reflexión sobre el futuro de dichos encadenamientos.

Rocío Barajas

Investigadora del Departamento de Estudios Sociales de El Colegio de la Frontera Norte. Doctora en Ciencias Sociales por la Universidad de California, en Irvine. Áreas de Especialización: Reestructuración Industrial, Desarrollo Regional y Sistemas Productivos. Correo Electrónico: rbarajas@colef.mx

LA VULNERABILIDAD DE UNA "TRAMA PRODUCTIVA": LA DIFÍCIL RELACIÓN CLIENTE- PROVEEDOR EN EL COMPLEJO AUTOMOTRIZ ARGENTINO

*Marta Novick
Gabriel Yoguel*

Abstract

In the Mercosur's context, the Argentina's motor industry has experimented a significant productive transformation, that affects mainly the relations between terminal plants and autoparts plants, so the labor relations. Within this process, the imported components increase its importance, and the comercial operations grow faster than productives ones. The new global autoparts plants settled in Argentina, tends to reproduce the logic of high imported contents of assembled activities, that makes easier the possibilities of move plants (regional move, in this case) to face macroeconomic and regulatory changes. Besides, the local subsidiaries firms lost freedom margins in relation both with brasilian firms and with the matrix, given the jerarquization of interfirm relations. In this 'real' scenario and with a downgrading tendency, the labor relations tend to deteriorate, incorporating more flexibility (even salarial) and an increasing in the requirements of labor calification, given the high levels of unemployment and underemployment.

Introducción

El proceso de globalización, y la reducción del tamaño óptimo de planta como consecuencia de la emergencia de los nuevos paradigmas basados en tecnologías de producción flexible, los nuevos esquemas de organización social de la producción y la mayor heterogeneidad y segmentación de la demanda mundial, han producido un fuerte aumento de la presión competitiva y cambios significativos en la operatoria de las empresas trasnacionales.

En el marco de los cambios señalados, la industria automotriz mundial ha atravesado importantes transformaciones microeconómicas. Entre ellas se destaca la ampliación de las posibilidades de diferenciación intramodelo en la misma línea de montaje, lo que permite alcanzar *flexibilidad de masa*, a partir de la combinación simultánea de escala y *scope* (Coriat, Taddei, 93). A su vez, se produce una mayor diferenciación de la apariencia exterior de los autos junto con una mayor homogeneización y posibilidad de intercambio de los componentes básicos tales como motores, ejes, transmisión, frenos y otros subconjuntos. Adicionalmente, ya que su capacidad de competir pasó a depender fundamentalmente del diseño, del *marketing* y del grado de avance de la logística de materiales y subensambles, las empresas del sector automotriz debieron aumentar significativamente las actividades innovativas, tanto formales, a partir de los mayores gastos en R y D, como informales; en especial cuando la comparación se hace con las décadas anteriores.

Como consecuencia de los mayores riesgos de la actividad y para explotar las ventajas de las nuevas formas de organización del trabajo, las principales terminales fueron conformando alianzas estratégicas para cooperar en las actividades de diseño, producción y comercialización. Este proceso de alianzas fue acompañado de un aumento significativo de la capacidad productiva mundial. A pesar del aumento de la demanda de los países emergentes, la saturación del mercado en los países desarrollados fue generando una capacidad instalada superior a la demanda potencial. Frente a la saturación de los mercados tradicionales y a la necesidad de reducir los costos de producción, y aprovechando las nuevas perspectivas que se ofrecían, se fueron acelerando las inversiones directas de las terminales en los países emergentes. Sin embargo, a diferencia de los sesentas cuando éstas estaban destinadas a abastecer el mercado local con plantas que producían en escalas significativamente menores a la frontera técnica internacional, desde los ochentas las nuevas inversiones apuntan a aprovechar mercados regionales y por tanto producen en plantas de mayor especialización y con escalas menos alejadas de las internacionales. El viejo modelo de producción basado en una fuerte integración vertical y de fabricación se transformó en plantas de ensamble y montaje con un alto grado de subcontratación tanto hacia empresas locales como internacionales.

Por lo tanto, la disminución de la escala óptima de producción asociada a las nuevas tecnologías flexibles y el aumento de la escala en la que producen las terminales de los países emergentes, abren la posibilidad de un pasaje de estrategias locales a otras que abarcan mercados regionales y globales. En especial, en el caso del Cono Sur las inversiones de las terminales están orientadas por la lógica de captación de los mercados regionales. En esa dirección, el Mercosur se ha convertido en un espacio

importante para la competencia oligopólica global de la industria automotriz (Roldán, 1996; Lugones y Sierra, 1998), pero también un espacio de amplificación potencial de las situaciones de crisis.

En este marco internacional, caracterizado por el cambio productivo, tecnológico y organizacional, por el cambio en la visión del "negocio", por la globalización y por el regionalismo abierto, el objetivo de este trabajo es analizar las nuevas estrategias de las terminales automotrices en la Argentina, focalizando su relación con los proveedores a partir de la consolidación del Mercosur. En realidad, se trata de discutir las hipótesis según las cuales la instalación de los autopartistas globales en estos mercados contribuye al desarrollo de los proveedores locales de segundo y tercer nivel (J.J. Chanaron, 1999).

En la primera sección se efectúa una rápida revisión del sendero evolutivo de la industria automotriz argentina, analizando sus vínculos particulares con la industria autopartista. En la segunda, se plantean algunas estrategias globales y microeconómicas de las terminales desde los noventas, centrándose el análisis en las transformaciones ocurridas en el modelo de firma y de las relaciones interfirmas a nivel local, regional y global. En esta estilización de etapas, se analiza y describe la aparente construcción de una trama y su vulnerabilidad en el contexto de variaciones macroeconómicas. Cierra el documento un conjunto de reflexiones finales.

1. La industria automotriz argentina. De la fabricación al ensamble

La historia de la industria automotriz argentina puede esquematizarse en distintas etapas (con subperiodos en el interior). En primer lugar, la etapa de instalación y consolidación de un modelo de industria durante el periodo de sustitución de importaciones, donde las actividades metalmecánicas constituían el núcleo del modelo con efectos multiplicadores sobre el resto de los actores (1959/1975). En segundo lugar, el periodo de crisis de ese modelo —de la ISI en su conjunto—, caracterizado por el retiro de gran parte del capital multinacional, caída en la producción de vehículos y una especialización autopartista de las terminales (1975/1990). La última etapa es identificada a partir de 1991, con la apertura de mercado y la consolidación del proceso de integración regional, dividido en tres subperiodos: 1991-1994, caracterizado como la etapa nacional-regional; el que va de 1995 hasta la actualidad, perfilado como globalización-regional; con una nueva fase que comienza en 1998, cuya tendencia aún es incierta.

El cuadro que se presenta inmediatamente muestra los principales hitos del proceso en materia de etapa de la industria, política automotriz, relación con proveedores y relaciones laborales.

Cuadro 1

Periodo	Políticas	Fase de la industria automotriz	Relación con proveedores	Relaciones laborales
1959-1965	Sustitución de importaciones.	Instalación. Plantas fuera de escala internacional. Tecnología alejada de la frontera.	Fuerte componente importado. Integración vertical. Transferencia de formas organizacionales y métodos de producción a los autopartistas (ex talleres).	Nacimiento del modelo "paradigmático" en lo global y singular en la industria terminal.
1965-1975	Auge del modelo sustitutivo.	Consolidación con tecnologías idiosincrásicas.	Compras de licencia e instalación de proveedores internacionales. Consolidación de la industria autopartista nacional.	Sindicatos "de" empresa. Sindicalismo combativo en las terminales. Sindicalismo "corporativo" en autopartes.
1975-1990	Primera apertura y retiro de la mayoría de firmas multinacionales. Especialización autopartista de las terminales.	Crisis del modelo sustitutivo y fracaso de la primera apertura. Introducción parcial y fragmentaria de tecnología. Aumento del componente importado.	Fuerte disminución del número total de autopartistas. Crisis de la relación terminales/autopartistas: incremento del peso del mercado de reposición.	Fractura por represión, primero. Resurgimiento del sindicalismo "corporativo" después.
1991-1994	Acta automotriz. Concertación social y recuperación de la industria terminal.	Crecimiento y apertura de la economía. Aumento de la inversión extranjera directa.	Instalación de proveedores globales. Importancia central de los subensamblados y relaciones jerarquizadas de subcontratación. Mayor peso de componentes importados.	Negociación colectiva "articulada". Acuerdos de empresa "innovadores" en la industria terminal. Dificultad en la negociación en autopartes.
1995-1998	Mercosur	Industria de montaje. Crecimiento del "nicho" de utilitarios.	Racionalización de proveedores locales. Aumento del comercio intrafirma (Brasil, Europa).	Nuevas institucionalidades: Flexibilidad. Nuevas figuras de negociación.
1998-en adelante	Cambios de los precios relativos y de las reglas de juego en el intercambio regional.	Crisis de mercado (por pérdida de competitividad por precios) y recesión interna.	Desarticulación de redes de proveedores locales. Traslado de plantas a Brasil. Aumento del contenido importado, en especial de los subensamblados provenientes de Brasil.	Utilización de la flexibilidad negociada en las etapas anteriores (suspensiones, reducción de jornadas, etc.).

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Catalano, A.M. y Novick, M., *Estrategias sindicales en el marco de la inestabilidad macroeconómica y las políticas de ajuste. El caso de la industria automotriz argentina*, mimeo, 1995

Instalación y consolidación de un modelo de desarrollo del complejo automotriz

El proceso de instalación de la industria automotriz comienza en la década de los cincuentas. En 1951, cuando es incorporada al régimen de protección y promoción industrial en vigencia en la época (decreto 3693/59), existía una demanda insatisfecha alta. Por otra parte, las elevadas tasas esperadas de crecimiento del producto interno bruto del país indicaban un mercado "potencial" significativo. Los rasgos básicos del esquema industrial contemplaban un ritmo creciente y acelerado de integración de piezas y partes de fabricación nacional a los vehículos producidos, y una elevada protección arancelaria para los mismos. Esto equivalía a una situación típica de reserva de mercado (Kosacoff *et al.*, 1991).

En materia de tecnologías de fabricación, las plantas locales estaban menos automatizadas y tenían un *mix* de producción más amplio. En ese sentido, debieron recrear en el medio local una significativa cantidad de tecnologías de producto, de proceso y de métodos que no estaban disponibles en el país como en sus casas matrices. El complejo automotriz argentino terminó operando con una tecnología subóptima de producción y de organización del trabajo y una ingeniería local dedicada, en gran medida, a resolver los problemas tecnológicos de una escala inadecuada de trabajo y una organización industrial prototípica de un medio industrial más inmaduro que el de los países desarrollados (Katz, 1996). Se sumaron así deseconomías estáticas y dinámicas de escala y de organización industrial que fueron bloqueando la posibilidad de salir del estrecho círculo del mercado interno.

La implantación de las terminales automotrices fue desarrollando en esa época una red de proveedores o subcontratistas fabricantes de piezas y partes. Las relaciones que comienzan a establecer las terminales con los subcontratistas son totalmente idiosincrásicas respecto a las experiencias desarrolladas en otros países. Comienzan a alcanzar dinamismo en las firmas de mayor tamaño y adecuado parque tecnológico. Los rasgos idiosincrásicos se manifiestan en la pequeña escala operativa de las plantas locales proveedoras, en su amplio *mix* de producción y en su bajo nivel de especialización. Como contrapartida, se requiere menores niveles de automatización rígida y una dotación de personal de mediana y alta calificación. Predomina una organización productiva caracterizada por subprocesos fragmentados y discontinuos, elevados tiempos muertos y capacidad instalada ociosa.

A pesar de estos rasgos "idiosincrásicos" se fue generando un sendero evolutivo de aprendizaje técnico, que fue madurando productiva y tecnoló-

gicamente bajo el paradigma de la mecánica, de la electricidad y de las primeras fases de la electrónica, y que se manifestó en mejoras significativas en la organización del trabajo, en la utilización y adaptación de la tecnología (de producto y de proceso) y en el mejoramiento de las calificaciones profesionales.

La implantación de las terminales automotrices, contribuye entonces a desarrollar una red de proveedores o subcontratistas fabricantes de piezas y partes, muchos de los cuales provenían de talleres metalmecánicos dedicados a la industria de la reposición.¹ En ese momento de pleno desarrollo de la industria autopartista se verificaron acelerados esfuerzos tecnológicos para crear un tejido de proveedores locales que permitiera cumplir los crecientes requerimientos locales de integración nacional.

Desde mediados de los 60 se pone de manifiesto la excesiva cantidad de plantas con relación al mercado local y comienza una disputa interfirmas con relación a la participación en el mercado. Varias empresas terminales medianas de origen nacional deben abandonar el mercado, permaneciendo a fines de la década sólo nueve plantas productoras. Como consecuencia, crece significativamente la concentración de capital en el sector. La industria automotriz continuó exhibiendo en esos años bajos niveles de automatización, reducidas escalas de producción, amplia diversidad del *mix* de productos, altos tiempos de fabricación y una orientación exclusiva a satisfacer una demanda interna cautiva, dado los altos niveles arancelarios.

Como dato significativo del periodo puede señalarse que, a inicios de la década de los sesentas, las empresas trasnacionales continuaron abasteciéndose de partes importadas, encargando a empresas de capital nacional sólo la parte de la producción en la que la tecnología estaba suficientemente difundida. La escasa uniformidad de la demanda de partes y el reducido tamaño del mercado constituían elementos que limitaban la instalación de autopartistas trasnacionales. Los mayores requisitos de integración nacional, exigidos por el régimen sancionado en 1965, determinaron que las compras locales de partes y piezas de la industria automotriz, pasaran del 26.3% del valor de producción en 1960, a 35% en 1963 y a cerca del 50% hacia fines de la década.

La obligación de aumentar el contenido nacional de componentes produjo el desarrollo de autopartistas que, aunque alejados todavía de las *best practices* internacionales, en muchos casos incorporaron licencias de fabricación. Parte de la producción de autopartes fue desarrollada también por las firmas terminales que internalizaron esa fabricación en sus propios establecimientos (Kantis y Queirolo, 1990).

¹ Al momento de la instalación de la industria, el parque automotor era íntegramente importado.

Se consolida lentamente un conjunto de proveedores que, con presencia de regulaciones que les asegura una reserva de mercado, actúan en escalas significativamente más pequeñas que las internacionales.

Las relaciones laborales en el sector

Las relaciones laborales en la industria terminal son interesantes ya que adquieren históricamente un perfil diferente al modelo "paradigmático" que mantuvo vigencia en Argentina durante largos años: convenios colectivos centralizados por rama de actividad, sindicato único reconocido con representación nacional y fuerte centralización.²

En la década de 1960, con la llegada de las empresas multinacionales, se introduce el sistema fordista de producción y se instala el "sindicato por empresa" como figura típica de las relaciones laborales que pretenden construir. Dicha modalidad generó situaciones de fuerte enfrentamiento obrero-patronales en la década de 1970.³ Esta dinámica condujo posteriormente a un sistema de relaciones laborales peculiar, que le dio una fuerte capacidad de descentralización en la negociación.

Tras fuertes disputas —que llegan hasta hoy— por lograr la representación de este sector entre dos gremios, la Unión Obrera Metalúrgica (UOM), otro gremio poderoso, y el Sindicato de Mecánicos de la Industria Automotriz (SMATA); este último gana la puja en casi todas las terminales y la UOM se queda sólo con una o dos y la mayor parte de los autopartistas metalmecánicos.

En materia de negociación colectiva, SMATA transforma la tradición del Sindicato "de" empresa a Sindicatos "por" empresa⁴. La negociación por empresa en el sector se construye a partir de la propuesta de las terminales de impulsar sindicatos "de" empresa. La acción sindical transforma esta propuesta en una negociación "por" empresa con un sindicato único y centralizado. Este mecanismo le permite aceptar modelos de "negociación

² La UOM (Unión Obrera Metalúrgica), principal gremio del sector autopartista metalmecánico, representa este "modelo".

³ Pertenecen a este periodo los sindicatos SITRAC-SITRAM denominados sindicalismo "clasista" que promovieron las movilizaciones y un alto índice de conflictividad en el sector.

⁴ El modelo de "Sindicato de empresa" a la japonesa remite a un sistema de relaciones laborales que se maneja con exclusividad al interior de la planta u organización productiva. El sindicalismo "por empresa", en cambio, hace referencia a un sistema de relaciones laborales que, aunque con capacidad para negociar acuerdos al interior de la empresa, responden a la figura de un Sindicato de rama o sector del cual dependen. Los acuerdos o convenios colectivos en el sector automotriz en Argentina son firmados por la Comisión de la empresa y por el sindicato nacional o regional.

articulada” con más rapidez que cualquier otro sector gremial en la medida en que corresponde con prácticas de negociación históricas al interior de la misma.⁵

Cuadro 2
Características principales del “modelo” de instalación de la industria automotriz argentina

- Mercado interno protegido y reducido
- Plantas de escala mucho menores que las casas matrices
- Desarrollo de proveedores por la exigencia del “compre nacional”
- Productos alejados de la frontera
- Desarrollo de tecnología de proceso (ingeniería de adaptación del modelo y sus componentes)
- Plantas subsidiarias de la Casa Matriz
- Relaciones laborales rígidas
- Tareas de fabricación y alta integración vertical

Crisis del modelo y especialización autopartista.
Primera etapa de reconversión

El golpe de Estado de marzo de 1976 y el programa de apertura externa de la economía que promovió el gobierno militar marcaron un claro corte en la historia industrial del país. Se producen importantes cambios en la industria terminal. Un nuevo régimen suprimió la prohibición de importaciones y fijó los aranceles para automóviles en 95% y para vehículos utilitarios en 65%, a cumplirse hasta 1979; y otra reducción progresiva del 55 y 45%, a cumplirse en un cronograma decreciente hasta 1982. Autorizó, simultáneamente, el incremento del contenido de importaciones en los vehículos fabricados, eliminó las restricciones sobre integración vertical en el “mix” producido, estableció la regulación de las importaciones por “categoría” de vehículo, y no por modelo, redujo las tarifas de importaciones para partes y subconjuntos, abrió la posibilidad de ingreso a nuevas firmas en el mercado y admitió los acuerdos de comercio compensado

⁵ Cfr. *Memoria y Balance del SMATA*, periodo 92/93, pag.8, en la que se menciona: “Esta nueva modalidad de articulación de la negociación, si bien puede ser objetable, en tanto tiende a desvirtuar el principio básico de la solidaridad, no reviste una incidencia fundamental en el caso particular de nuestra Organización, teniendo en cuenta las distintas tipologías convencionales (por actividad –nacional y zonales–, por empresa o grupos de empresas de una determinada actividad) que históricamente ha mantenido el SMATA”.

interfirmas. Este proceso –paralelo a la reestructuración que el sector estaba atravesando a nivel internacional– puso en marcha una transformación profunda en el sector automotriz argentino y aumentó considerablemente la concentración económica de la rama.⁶ Como dato indicativo de este proceso, la industria terminal ve disminuido su peso en la producción industrial desde 13.3% en 1973 a tan sólo 8.5% en 1984. Como consecuencia, se produce una fuerte crisis en el sector autopartista local que se manifiesta en una fuerte disminución del número de agentes, en especial entre los vinculados a las terminales que se van del país y los que carecían de licencias. Asimismo, algunos se especializan en el mercado de reposición, favorecidos por el envejecimiento que paulatinamente va adquiriendo el parque automotriz hasta principios de los 90.

Esta compleja situación de cambio en las políticas regulatorias del sector, de aumento de los componentes y unidades importadas, de un régimen represor sobre las estructuras gremiales, tiene una contrapartida inmediata sobre el empleo y la productividad. Se registra una merma espectacular en materia de número de empleos, que pasa de 54 556 trabajadores en 1975 –último año del gobierno constitucional–, a 23 620 en los primeros años del retorno a la democracia (1983).

La década de los ochentas fue también escenario de un proceso de *aggiornamento* tecnológico parcial que las firmas terminales emprendieron como respuesta a la política de apertura de importaciones propiciada por el gobierno militar, que significó, al mismo tiempo, la baja en las tasas de importación y la aparición de los modelos extranjeros en el mercado, que instalaron otros parámetros en términos de calidad y comodidad.

Se introducen innovaciones en términos de producto (lanzamiento de nuevos modelos y *aggiornamento* de los viejos) y en procesos (modernización y automatización de diversos procesos, como pintura, fabricación de componentes plásticos y soldadura). Se realizan ajustes de *lay out* de plantas y se incorporan equipos para control de procesos y “testeo” de productos, para homogeneizar las partes y componentes con las fabricadas por las casas matrices, dada la tendencia a la reducción de componentes

⁶ La industria automotriz intentó instalar 21 empresas en la década de 1950, de las que sólo quedaron nueve firmas a fines de los años 60: Chrysler, Fiat, Peugeot, General Motors, Citroën, Renault, Ford, Volkswagen y Di Tella (empresa de origen nacional con licencia de la Morris inglesa). Se produce en el periodo: la adquisición de Chrysler por parte de Volkswagen; la fusión de Safran (ex Peugeot), que se retira de la Argentina, con FIAT CONCORD, que vende partes de su paquete accionario en 1979 (esto dio lugar al nacimiento de SEVEL Argentina, uno de los grupos económicos nacionales que alcanza una participación en el mercado automotriz del 25% manteniendo marcas y licencias de firmas multinacionales); el cierre en 1978 y salida del país de General Motors; y finalmente, el cierre en 1979 de Citroën Argentina cuyo modelo popular, años más tarde, intentó retomar sin éxito una firma mediana de capital nacional.

de fabricación nacional. Una de las consecuencias en la relación entre autopartistas y terminales es la desaparición de la escasa cooperación y de las estrategias de desarrollo que había caracterizado el periodo de implantación de la industria.

En los últimos años de la fase considerada e inicios de la siguiente, se observa una tendencia a la concentración de mercados, tanto en el sector automotriz como en el de autopartes, un redimensionamiento y reorientación de la oferta, una racionalización de la mano de obra y la presentación de nuevos modelos y el retiro de los antiguos.

Hacia mediados de la década de los ochentas se vislumbra una tendencia en los proyectos de inversión de las terminales a controlar filiales autopartistas. Esta tendencia desplazaba el eje de la actividad automotriz de las terminales a la producción de autopartes. Esta modalidad resultó funcional posteriormente, cuando se produce en los 90 un redespiegue de las estrategias de las terminales y aparece la necesidad de compensar. La relación terminales-autopartistas queda restringida a un escaso grupo de firmas: a las vinculadas por control de capital y a un muy reducido número de plantas, que habían tenido un sendero evolutivo "virtuoso" y que lograron adaptarse a este nuevo proceso de reestructuración. Los planes de inversión apuntaban a consolidar un nuevo patrón productivo que, centrado en la manufacturación de autopartes, le permitiría ocupar un espacio definido dentro de los esquemas de especialización productiva que se estaban consolidando a nivel mundial. La especialización por piezas era funcional a la franca retracción del mercado interno. En ese periodo la especialización regional y la complementación con Brasil recién comenzaba a gestarse. Se da inicio así a un periodo de reconversión industrial del sector (Cepal-CIID, 1994).

Regulaciones, consolidación de un espacio regional de acumulación y redespiegue del complejo automotor

La consolidación del proceso de integración regional que conduce al establecimiento del Mercosur, en 1995, permite delimitar claramente subperiodos en la dinámica del complejo automotriz en los noventas. El primero está comprendido entre 1991 y 1994; y otro, que continúa hasta la actualidad, en el que retornan algunas terminales que se habían retirado en los ochentas y se instalan empresas que nunca habían producido automóviles en Argentina. Desde fines de 1998, los cambios en los precios relativos producidos a raíz de la devaluación del real ponen un punto de inflexión en el análisis, creando una mayor incertidumbre sobre la evolu-

ción del complejo en el país. Esta etapa está signada por desiguales rasgos del marco regulatorio sectorial⁷ y por distintas estrategias de las terminales y tipo de agentes predominantes.

En el primer subperiodo juegan un rol central las regulaciones sectoriales, en especial el acuerdo de Marzo de 1991 entre las cámaras del sector, los sindicatos y el gobierno, y el decreto 2677 de diciembre de 1991, que fija límites a la importación de vehículos terminados. Estas normas facilitan el programa de intercambio compensado, disminuyen el contenido nacional de producción requerido y reducen significativamente los aranceles de importación sobre vehículos y autopartes demandados por terminales que compensen el comercio con Brasil.⁸ Estas regulaciones producen profundas modificaciones en las estrategias de las terminales automotrices, que afectan el sendero evolutivo previo de un número significativo de autopartistas locales independientes. En primer lugar, aumenta el contenido importado de los vehículos y se concentra la demanda local hacia conjuntos y subensambles. Quedan fuera de la cadena de abastecedores las firmas que producen bienes orientados a subconjuntos que comienzan a importarse y los agentes que no pueden cumplir con las mayores condiciones de aseguramiento de calidad que exige el primer núcleo de abastecedores de subconjuntos.⁹

Este primer subperiodo puede ser caracterizado por el predominio de *estrategias locales con plataforma regional* (local-regional). Dos de las tres empresas productoras de vehículos (Sevel y Ciadea) —que operaban con licencias de Fiat y Peugeot en el primer caso y Renault en el segundo, luego de su retiro tardío a principios de la década— daban cuenta de la mayor parte de las ventas locales, mientras que Autolatina (alianza estratégica entre Ford y Volkswagen en los ochentas) tenía sólo un tercio del mercado. Hacia 1992, las características claves del proceso de produc-

⁷ La estilización del sendero evolutivo del marco regulatorio regional se basa fundamentalmente en Roldán (1996) y Lugones y Sierra (1998).

⁸ El régimen automotriz argentino establecía incentivos fiscales y arancelarios para la importación de partes, subensambles y bienes terminados sujetos a condiciones de desempeño y compensación. En esa dirección, como contrapartida del compromiso de las terminales de efectuar un proceso de modernización, reconversión y especialización de sus plantas y un nivel de integración nacional, establecía un cupo a la importación de vehículos terminados no producidos en el país y un sistema de intercambio compensado que permitía a las terminales importar, por un monto similar a sus exportaciones, vehículos terminados, partes y subensambles.

⁹ En ese sentido, el complejo automotor no se puede pensar como una submatriz de insumo-producto nacional, dado que desaparecen importantes eslabonamientos nacionales como producto del cambio de modalidad de compras de las firmas, y emergen nuevas transacciones de productos finales (automóviles), partes y subensambles, importadas en forma directa por las terminales, que obligan a pensar la matriz del complejo desde una perspectiva regional.

ción de las tres empresas productoras eran la elevada diversificación del *mix* productivo (22 modelos y numerosas variantes de los mismos), fuerte antigüedad internacional de los principales modelos fabricados en el país e inversiones orientadas a resolver los problemas operativos asociados a las mayores escalas en las áreas de pintura y ensamblado (Lugones y Sierra 1998). Si bien en este subperiodo la posición de la mayor parte de los agentes (terminales y autopartistas) mejora respecto a la década precedente,¹⁰ comienzan a perfilarse ritmos de crecimiento significativamente diferente entre ambos segmentos y un aumento de la heterogeneidad al interior del mercado de autopartes.

La significativa transformación del complejo automotor puede ser advertida por el hecho de que, mientras a fines de los ochentas el precio de los vehículos era 3 veces superior al vigente en los países industrializados, los precios son actualmente similares. En el marco de un aumento espectacular de la producción, que pasó de 90 000 vehículos en 1990 a cerca de 400 000 en 1994, hubo renovación de gama, y se lanzaron más modelos en la década del 90 que en los últimos 30 años. La modernización del parque automotriz disminuye significativamente la demanda dirigida hacia el mercado de reposición y por tanto la producción de las firmas oferentes de este segmento.

La segunda etapa, caracterizada por el predominio de *estrategias regionales desde una perspectiva global* (en adelante Global-Regional), comienza con la consolidación del plan de estabilización en Argentina, con la aceleración de los plazos de constitución del Mercosur, con el inicio de la estabilidad en Brasil y en especial con las nuevas regulaciones del sector, que surgen del acuerdo bilateral de Ouro Preto entre Argentina y Brasil en 1994.¹¹ Como señala Roldán (1996), "se trata de un marco óptimo que facilita a las terminales radicadas en el país una producción regional en lugar de nacional junto con la inclusión de las estrategias de importación y exportación en el marco de planes más globales".

El acuerdo de integración regional que condujo al establecimiento del Mercosur, posibilitó una ampliación del mercado y jugó un rol clave en la expansión de las firmas ya instaladas y en el desembarco de nuevos pro-

¹⁰ En el marco de una dinámica muy favorable de la demanda interna explicada por la reemergencia del crédito para la compra de vehículos, la disminución de precios, la demanda atrasada y el aumento de la relación salario/tipo de cambio, en 1994 se alcanza un récord histórico de producción.

¹¹ En ese acuerdo se establece *i)* que las autopartes brasileñas serán consideradas nacionales respecto a las leyes argentinas y la estimación de contenido nacional, *ii)* el reconocimiento de los regímenes automotrices de ambos países, *iii)* la obligatoriedad de compensar importaciones con ventas a cualquier mercado, *iv)* el reconocimiento del auto popular en Brasil, y *v)* cada dólar importado por Argentina desde Brasil se considera como 1.2 dólar exportado a Brasil.

yectos. El Mercosur se constituyó en un instrumento funcional para las empresas automotrices instaladas en la región y a las que operaban fuera de ella para: *i)* aprovechar la eliminación de las restricciones al comercio entre los países miembros y el carácter discriminatorio para los no miembros, *ii)* facilitar la reestructuración de las empresas transnacionales, desde una perspectiva regional que permitiera un reordenamiento conjunto de las actividades de filiales instaladas en ambos países y *iii)* aprovechar los regímenes automotrices en ambos países, que les posibilitan aumentar el flujo de subensambles y productos finales importados y considerar de origen nacional a las partes elaboradas en el otro país socio que hubieran sido previamente compensadas (Lugones y Sierra 1998). El Mercosur se convirtió no sólo en un importante mercado emergente, sino además en un productor con una capacidad instalada comparable a la de España, Corea y Canadá (Kosacoff *et al.*, 1999).

Por lo tanto, como consecuencia del predominio de estas estrategias globales-regionales funcionales al proceso de reestructuración del sector, a las regulaciones que comienzan el acuerdo de Ouro-Preto y que son continuadas por sucesivos ajustes y a la emergencia del régimen automotriz brasileño, la existencia de una contraparte en Brasil comienza a ser una condición necesaria para maximizar las regulaciones regionales. Debe destacarse además la importancia decisiva que tuvo el proceso de estabilización macroeconómica en Argentina y en Brasil, que permitió el pasaje de la estrategia nacional-regional de las terminales a otra global-regional.

Como corolario, dado que las empresas líderes del subperiodo anterior sólo contaban con licencias de fabricación, pero no tenían contrapartes efectivas en Brasil con las que pudieran optimizar integralmente el proceso a partir de estrategias de racionalización, especialización y complementariedad, se producen importantes cambios en los principales actores del sector (terminales y autopartistas). Así, a comienzos del segundo periodo, retornan GM y Fiat instalando plantas de ensamble para la producción de vehículos de última generación, acompañados por sus principales proveedores; VW anuncia la instalación de una planta moderna orientada a fabricar vehículos de última generación, luego de la separación de Autolatina; Ford también realiza procesos de reestructuración y lanza nuevos vehículos; comienza a operar Toyota; y, en forma conjunta con su desembarco en Brasil, Renault vuelve a retomar el control de la producción en la Argentina.

Estos nuevos emprendimientos se diferencian de los grupos locales que estaban operando licencias internacionales antes de la constitución del Mercosur (Sevel y Ciadea). Dado que todas estas plantas ya tenían una filial importante en Brasil, esta nueva estrategia aumenta aún más el grado de dependencia de las terminales argentinas respecto a las brasile-

ñas.¹² Otro factor que contribuyó a la instalación de plantas en ambos mercados y a maximizar los beneficios regulatorios desde la perspectiva integral de casa matriz, fue el continuo cambio de las normativas de Argentina y Brasil, hasta su consolidación. Debido a los procesos de reestructuración que se llevan a cabo en ambos países, Brasil se consolida como el mercado más importante en el marco de tendencias a la sobrecapacidad productiva a nivel regional, incentivada por la guerra de subsidios entre distintos estados brasileños.

El “nuevo” modelo de planta automotriz

Como resultado de las transformaciones emerge un modelo de planta diferente a aquel “prototípico” predominante durante la sustitución de importaciones (véase cuadro 1). En este nuevo contexto, se verifica un comportamiento diferente entre terminales y autopartistas no sólo ligados a los procesos de terciarización de distintos tipos, sino por el cambio que significa una industria de “fabricación” a una industria de “montaje”. Es el tránsito de un complejo autopartista más o menos *aggiornado* tecnológicamente según los periodos, a un sector autopartista nacional cuya única forma de sobrevivir¹³ es contar con licencia internacional, y/ o “garantía certificada” por la casa matriz. Esto se manifiesta en cantidad de compras, “fusiones” y traspasos de capital en el sector autopartista entre países y en la región.

¹² Mientras que, tradicionalmente, las transnacionales que operaban en Argentina tenían una dependencia jerárquica respecto a la casa matriz, a partir de los noventas la dependencia jerárquica está mediada por Brasil, dada la mayor proporción que relaciona tamaño de mercado e inversión.

¹³ La paulatina pérdida de espacio de los autopartistas locales, no se explica por falta de competitividad interna, sino por las estrategias de abastecimiento de las firmas terminales, dirigidas a la compra y/o importación de subensambles y a la preferencia por el “proveedor global”. Estudios anteriores (Moori-Koenig, V., Yoguel, G., 1993) habían demostrado –dentro del reducido espacio que tenían en las terminales– el riesgo que corrían las empresas autopartistas a principios de los 90 con estrategias pasivas y estaban vinculadas en forma exclusiva a las automotrices.

Cuadro 3 Características principales del “modelo” actual de plantas de la industria automotriz en el país

- Mercado global-regional
- Estrategias regionales de producción
- Plantas de ensamble
- Con escala menor a las casas matrices y con posibilidad de mayor equilibrio entre escala y *scope*
- Productos más cercanos a la frontera internacional
- Escaso o nulo desarrollo de tecnología de proceso (diseño de modelo y componentes viene completo de casa matriz)
- Plantas jerarquizadas respecto a la casa matriz
- Tendencia al predominio de proveedores globalizados y jerarquizados
- Disminución del peso de los proveedores pequeños o medianos nacionales
- Importante comercio intrafirma (que explica alrededor del 50% del comercio de las firmas locales)
- Nuevos parámetros en relaciones laborales: flexibilidad consensuada y modelo “instituyente” por parte del sector empresario

Algunos elementos para evaluar el comportamiento diferencial de los segmentos del complejo automotor

La dinámica diferencial de los distintos segmentos del complejo automotor argentino, se aprecia en la asimétrica evolución de la producción y el empleo de las terminales y de sus proveedores y en el desigual efecto del comercio exterior en su *performance*. Si bien a lo largo del periodo de crisis de la década de 1980 la evolución negativa de los productores de autopartes estuvo fuertemente asociada a la caída de la producción de automóviles y camiones,¹⁴ a partir de la década de 1990 esta demanda está menos asociada a la evolución de la producción automotriz interna, cuya tasa de crecimiento triplica la variación de los autopartistas locales. Las diferencias son más marcadas aún si se consideran los subperiodos 1991-1994 y 1995-1997. Mientras que en el primer subperiodo las terminales automotrices crecen a una tasa 2.4 veces superior a los oferentes de partes, la producción de las terminales crece 15% respecto al momento previo a la crisis, y la producción de los autopartistas locales decrece levemente.¹⁵

¹⁴ Así, de acuerdo con los datos de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, mientras la producción de automóviles y camiones disminuyó entre 1980 y 1990 61%, la producción de autopartes se redujo 59%.

¹⁵ Esta conducta diferencial se refleja claramente en las series de ambos sectores, estimadas por la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales. Durante el primer subperiodo, la producción de las terminales automotrices crece 308% y la correspondiente a autopartes 128%. Por el contrario, en el segundo subperiodo la producción de autopartes decrece 2%.

Como consecuencia de estos movimientos, se acentúa el proceso de concentración en el mercado de autopartes, a partir de una agudización de la caída de la demanda en el mercado de reposición, de una consolidación de la tendencia a la demanda de subensambles y de la instalación de proveedores "globales" cerca de algunas terminales (Fiat, Volkswagen, GM, etcétera).

En suma, la conjunción de las estrategias Global-Regional y las sucesivas adaptaciones del régimen automotriz, aumentaron significativamente en la última parte de los 90 la participación de las partes y subensambles importados en el consumo intermedio. Esto se refleja claramente en el cuadro 4, donde se presenta el peso de las importaciones de partes en la producción sectorial, que surge de contrastar la información de los censos económicos de las últimas décadas con los datos de comercio exterior.

Cuadro 4. Participación de las importaciones en la producción de los distintos segmentos del complejo automotor

	1986	1993
Automóviles	4.1	25.0
Partes y subensambles(*)	15.3	38,1

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Industrial Anual 1986, CNE 1983 e Información de Comercio Exterior.

Nota: (*) excluye la producción e importación de autopartistas primarios dedicados a forja, fundición, pulvimetalurgia, bulonería y elementos de fijación.

A su vez, los datos reflejan el aumento de las exportaciones de autopartes, las que pasan del 5% de la producción, a mediados de los ochentas, al 17% en 1993, que corresponde casi exclusivamente a firmas controladas por las terminales, empresas extranjeras y otras que operan con licencia de fabricación. El aumento de las importaciones afectó significativamente el espacio productivo de las firmas de menor tamaño relativo, que se habían ido desarrollando a lo largo de las distintas etapas de la ISI, y tuvo efectos significativos sobre el empleo sectorial.¹⁶

¹⁶ La información de los censos económicos desde los setentas, refleja claramente la desigual evolución de la ocupación de la industria terminal y autopartista en las sucesivas etapas de desarrollo del complejo automotor en la Argentina. Así, por ejemplo, durante el periodo 1973-1993 que involucra el comienzo de la crisis de la ISI y la primera subetapa del redespigue de la industria en los noventas, la caída del empleo es superior en las terminales: mientras éstas reducen su planta de trabajadores 40.6%, las firmas autopartistas disminuyen el número de ocupados 31.1%. Sin embargo, al considerar los subperiodos intermedios 1973-1984 y 1984-1993, predominan tendencias claramente opuestas. En el primer periodo se produce una fuerte racionalización del empleo en las terminales, que se reduce 41%, y un leve aumento

Cuadro 5. Coeficiente de exportación de los distintos segmentos del complejo automotor

	1973	1986	1993
Automóviles	7.6	1.7	7.4
Partes y subensambles	2.5	4.8	16.9

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Industrial Anual 1986, CNE 1983 e Información de Comercio Exterior.

Nota: (*) excluye la producción e importación de autopartistas primarios dedicados a forja, fundición, pulvimetalurgia, bulonería y elementos de fijación.

Como consecuencia del nuevo marco regulatorio, de la mayor presión competitiva y de las nuevas estrategias de las terminales, que aumentan el contenido importado de los vehículos, desaparece un número importante de agentes que no es *compensado ni en número ni en empleo* por las nuevas firmas transnacionales que entran al mercado. Se produce un proceso de racionalización en las firmas sobrevivientes, entre las que empiezan a predominar los agentes de inversión extranjera directa, los *joint-ventures* con firmas de capital extranjero y las que disponen de licencias de fabricación.

Esta lógica se profundiza aún más después de la declaración de Ouro Preto (1994) y del decreto 33/96, que disminuye los requerimientos de integración nacional en el complejo automotriz. Las importaciones de autopartes pasan de 1 246 millones de dólares en 1995 a 1 500 millones en 1996 y a alrededor de 2 000 millones en 1997, registrando aumentos anuales significativamente superiores al crecimiento de la producción automotriz del periodo. En consecuencia, las partes importadas por auto aumentan el 31.5% entre 1995 y 1997 (Solodkowsky, M., 1997). Estos datos que reflejan un peso significativo de las importaciones de partes, piezas y subensambles en la producción doméstica, ponen en cuestión las características de la trama productiva sectorial, en la medida que el peso de las importaciones atenta de alguna manera al desarrollo de proveedores locales. En efecto, el saldo negativo de la balanza comercial de autopartes y de automotores crece 150% entre 1995 y 1997.

Estas transformaciones también impactan significativamente en las actividades innovativas que se desarrollan al interior del complejo automo-

de la ocupación en los autopartistas (3.4%), lo que se explica en parte por la mayor demanda del mercado de reposición. Por el contrario, en el periodo 1984-1993 las tendencias son opuestas, aumenta levemente el empleo de las terminales y se reduce significativamente la ocupación en el sector autopartista (Yoguel, 1999).

triz. En la fase de instalación, las actividades innovativas estuvieron asociadas a la necesidad de reducir la escala e introducir múltiples adaptaciones de ingeniería de detalle,¹⁷ que ya no es necesaria en la nueva configuración de las plantas en el país, concentradas en las tareas de montaje y donde las actividades innovativas, cuando las hay, están relacionadas a problemas de logística, de relación con los proveedores de primer nivel y de mercado.

2. La “aparente” construcción de la “trama productiva”: la tensión entre terminales y proveedores en los noventas

Los estudios recientes realizados (Motta, 1998; Novick *et al.*, 1997; Kosacoff *et al.*, 1999) muestran que la nueva configuración de las relaciones entre terminales y autopartistas en el periodo no se manifiesta en vínculos cooperativos recíprocos ni en procesos de transferencia de información crítica e implementación de un conjunto de mecanismos de asistencia técnica.¹⁸ El elemento central del contrato sigue estando constituido por el factor “precio”, que ahonda aún más el perfil subordinado del segmento autopartista.

Las firmas terminales –que reforzaron significativamente exigencias en materia de calidad y ajuste de los plazos de entrega– presionan desde una posición de fuerza relativa (su capacidad de importación) sobre el mercado nacional de proveedores, al cotejarlos con las ofertas de proveedores globales o brasileños.

Como resultante de las nuevas relaciones interfirmas y de las lógicas de producción de las firmas terminales, comienzan a surgir nuevas formas de articulación con las firmas proveedoras. Si se estiliza esta relación, con las peculiaridades del caso argentino, como una red piramidal de proveedores jerarquizados en función de la complejidad de las tareas que realizan, una de las alternativas encontradas permite visualizar tres niveles (Novick y Buceta, 1997).

El primero, es el segmento de proveedores de conjuntos y subconjuntos terminados –varios de los cuales son firmas controladas y forman parte del mismo grupo empresario de las terminales u operan con licencias extranjeras con capacidad tecnológica cercana a la frontera internacional. Este

¹⁷ Estas innovaciones no implicaban un acercamiento a la frontera, sino un alejamiento de ella para poder adaptar la tecnología de proceso y producto a un mercado cerrado de menor tamaño.

¹⁸ Algunas excepciones puntuales, tendientes a desarrollar procesos de capacitación “no convencional”, se han detectado en pocas firmas terminales.

segmento cuenta con mayores posibilidades de desarrollar estrategias comerciales autónomas respecto del mercado local, en función de su trayectoria tecnológica, especialización y calidad de producto, pero sigue manteniendo una posición subordinada en relación a su cliente principal, no sólo por destinar al mismo el grueso de su producción, sino por no observarse en el medio local un dinamismo significativo en materia de desarrollo de nuevos productos. En un estudio realizado durante 1998 (Kosacoff *et al.*, 1999), las empresas terminales mencionan que los proveedores locales de conjuntos y subconjuntos constituyen una proporción muy reducida de agentes en relación al universo de autopartistas que existía antes de los 80. Esta disminución se debe a tres órdenes de factores diferentes: *a*) a la debilidad endógena de autopartistas locales para encarar un proceso de reestructuración; *b*) a la nueva modalidad hacia la compra de subconjuntos en lugar de piezas y componentes y *c*) al desplazamiento de productores nacionales por proveedores globales localizados en el exterior.

Una segunda línea de proveedores se ocupa principalmente de la fabricación de insumos, piezas y componentes críticos, que luego son montados en conjuntos de mayor complejidad o bien sobre el armado final del vehículo. Dado el *mix* de productos fabricados, pueden –simultáneamente– pertenecer al primer o segundo grupo de proveedores, tanto para un mismo cliente o bien para varios. En su mayoría operaban bajo licencia extranjera y durante la década de los 90 muchas son adquiridas por empresas de IED que operan desde una lógica “global” y/o regional. Estas firmas tuvieron, a lo largo de su sendero evolutivo, un proceso de adaptación e ingeniería de diseño para atender las especificaciones, según la alta gama de modelos que existía en el mercado. Orientaban una fracción de su producción al mercado de reposición para atender con repuestos originales la demanda de piezas de recambio, aún de modelos discontinuados. Este grupo ha disminuido considerablemente en su número por la mayor demanda de conjuntos y subconjuntos, pero también por el aumento del contenido importado de los mismos, ya que los proveedores de conjuntos y subconjuntos repiten la lógica de abastecimiento externo de las terminales.¹⁹ En esa dirección, en las empresas de primer nivel de proveedores en la provincia de Córdoba, las importaciones de materias primas e insumos son significativamente superiores al 40% de las compras totales, reduciendo significativamente la demanda nacional de este segmento (Motta *et al.*, 1998).

¹⁹ El crecimiento significativo de las importaciones de algunas partes y subensambles (partes de carrocería, de partes y piezas de motores, de aparatos y dispositivos eléctricos y de encendido) pone de relieve el predominio de la lógica mencionada, la que se manifiesta en un crecimiento de las importaciones de estos productos significativamente mayor que el correspondiente a la producción de autos.

Por último, los proveedores de tercera línea fabricaban piezas o insumos con un alto grado de estandarización, lo cual les permitía abastecer no sólo al sector automotriz sino al metalmecánico en general. Este segmento se encontraba conformado por empresas de pequeña o mediana envergadura, de origen local y que por la especialización de la producción o reemplazo por importación fueron saliendo sea del mercado en general o del complejo automotriz. En esta línea se encuentran los proveedores directos de forja, fundición, pulvimetalurgia, bulonería y elementos de fijación, pero también cables, mangueras y elementos de caucho.

Estos tres niveles de proveedores mencionados, de tipo aproximadamente piramidal, coexisten con oferentes externos en el marco de distintas organizaciones posibles de la "trama" productiva: condominio industrial (Fiat, Renault) o consorcio modular (planta de VW de Gral. Pacheco). Sin embargo, estas modalidades no se manifiestan en forma pura y de algún modo conforman modelos "híbridos" (Abo, 1994 ; Boyer, 1998). A modo de ejemplo, se describe de manera estilizada en tres terminales estas formas de vinculación que dibujan la "trama vulnerable" a la que hacemos referencia.

El modelo de vinculación con proveedores de Volkswagen

El caso de Volkswagen Argentina, después de su separación de Autolatina, es un ejemplo de intento de construcción de trama que, partiendo de la idea de "consorcio modular", articula simultáneamente los tres tipos de vínculos mencionados con los proveedores: la internalización de autopartistas en la fábrica, importaciones de proveedores globales (tanto para subensambles como para piezas claves: estampado y motor, principalmente), y la compra de piezas a firmas locales (conjuntos: neumáticos, asientos y piezas aisladas etc.). Desde el comienzo de construcción de su planta (1994), se planteó un modelo consistente en la "asociación" de algunos proveedores a la línea de montaje. Esta figura estaba inspirada en el sistema modular desarrollado por López de Arrotúa (el López "modelo" según lo caracteriza Posthuma, 1997) en una planta de automóviles de la empresa localizadas en España y en otra de camiones ubicada en Brasil (Rezende) (Arbix, Zylbovicius, 1997). La autorización de la matriz para la instalación de una planta en Argentina se produjo en una coyuntura en la que "hubiera sido más fácil importar autos terminados desde Brasil", donde VW tenía una base de operaciones más importante. Sin embargo, la configuración del Mercosur y el régimen automotriz argentino tuvieron una influencia decisiva. Hacia el año 1994, momento en que se decide instalar la planta, la negociación favorecía a Argentina, ya que Brasil reconocía el régimen

automotriz argentino (compensación de importaciones). La estrategia inicial de VW era producir vehículos en Argentina, exportar la mayor parte a Brasil e importar por un *quantum* similar vehículos terminados para aumentar el *mix* ofertado en el mercado interno;²⁰ así como conjuntos y subconjuntos de sus plantas brasileñas para optimizar la división del trabajo al interior del mercado regional.

Las empresas asociadas (eran 16 al comienzo, en 1998 permanecían 8 en la planta y virtualmente hoy no queda ninguna, ya que se produjo un mecanismo de *insourcing*) ocupaban parte de la línea y realizaban tareas que en una planta tradicional son efectuadas por personal de la propia empresa. Se demandaban actividades bajo el *just in time* en forma coordinada con la línea global de la empresa. En 1998 estas actividades consistían en: *a)* terminación de puertas (tapicería y mecanismos); *b)* instrumental, tablero y pedaleras; *c)* cataforesis; *d)* molduras; *e)* consolidador; *f)* otros.

La empresa trabajaba²¹ con cuatro sistemas de provisión de partes: *a)* los asociados, integrados en la línea de montaje; *b)* los que entregan en forma directa a la empresa subensambles; *c)* los que entregan a través de la figura del "consolidador" (nacionales y extranjeros) y *d)* los componentes que otras filiales envían de forma directa (y que el consolidador –empresa subcontratada de logística– entrega en línea). En esa modalidad de organización de la producción se reduce el número de proveedores directos debido a que se prioriza la entrega de subconjuntos terminados. En consecuencia, se transfiere la relación con mayor número de proveedores a los de primer anillo: rueda, motor, caja puente, tren delantero, sistema de frenos, etcétera.

La evaluación que la firma realiza de los proveedores constituye un proceso complejo y estricto para su clasificación, y generalmente está asociado a exigencia de mejoras y a requisitos cada vez mayores para las piezas consideradas críticas, aún durante el mismo lapso de duración del contrato. El sistema de compras es muy concentrado y se manifiesta en que, de las 100 firmas proveedores que tienen sede en el país, 15 de ellos explican 75% de las compras nacionales. De todos modos, el monto de lo comprado a la industria local en su conjunto constituye sólo 45% de las compras totales.

La globalización y el sistema jerárquico entre las distintas plantas, valoriza la figura de "calidad certificada" vía la empresa o la exigencia de

²⁰ Antes de las restricciones impuestas por Brasil exportaban casi 70% de la producción. En 1998, se había reducido al 30% y en 1999 la reducción es considerablemente mayor.

²¹ El trabajo de campo se realizó a comienzos de 1998, cuando aún permanecían 8 firmas "asociadas".

licencia elegida casi exclusivamente por la Matriz. La exigencia para los proveedores y "asociados" es el *cumplimiento de la norma de calidad ISO 9000 como mínimo, un precio competitivo y tener seguridad en la entrega*. A su vez, se tiende a un esquema en el que los proveedores nacionales entreguen exactamente un producto similar en precio y calidad al diseñado y ofertado por otros proveedores a escala mundial. Esto constituye una restricción para que los proveedores locales tengan diseño propio, forzándolos a tener licencias de fabricación, o a efectuar un *joint-venture* con la propietaria de la misma, lo cual eleva el umbral mínimo de tamaño requerido.

En este marco de reducción en el número de proveedores, fuertes exigencias a los oferentes locales en términos de calidad y precio, y procesos de selección en los que son prioritarios los acuerdos "globales", hay cierta preocupación por la mejora en la *performance* y desarrollo de los grupos locales. La importancia que la reducción de costos y mejoramiento de la calidad tiene en esta etapa, se manifiesta en la presencia de un equipo de especialistas cuya principal función en la empresa es brindar asistencia tecnológica a los proveedores de distinto nivel, a través de un sistema de trabajo que, focalizado en cada etapa de la producción, requieran mejora en los procesos de los proveedores.

Este comportamiento resulta casi paradójico: la mejora en el desempeño de las firmas proveedoras y el desarrollo de un proceso de aprendizaje local, no logran contrabalancear la influencia que la lógica de la "renta" de carácter global-regional impone a la inestabilidad de la trama. Es decir, proveedores de partes o piezas que han efectuado fuertes procesos de aprendizaje y aumentos de productividad, pueden ser reemplazados (y así lo fueron en varios ejemplos) por importaciones tanto regionales como extrazona.

El modelo de vinculación con proveedores de Renault Argentina

Otro ejemplo que implica una relación distinta con los proveedores lo constituye la empresa Renault. La fábrica fue hasta 1992 filial de Renault internacional, año en el cual se retira como capital mayoritario de la firma. A partir de ese momento, deja su licencia al capital nacional (CIADEA) hasta 1997, cuando la empresa francesa ubica al Mercosur como estratégico en su búsqueda de competitividad, para convertirlo en su segundo mercado en el mundo. Para consolidar este proyecto, retoma el control de la fábrica argentina y comienza a construir una planta importante en el Estado de Curitiba en Brasil, donde traslada la gerencia Mercosur de la firma, lo que le permite también compartir proveedores.

La planta de la filial argentina era un establecimiento construido bajo la óptica del sistema de fabricación, que incluía planta de estampado en el mismo predio de la fábrica y un conjunto de pequeñas plantas controladas para tareas de fundición, motores, ejes, etc. Tenía un importante Departamento de Ingeniería con 170 personas, para adaptar nacionalmente matrices y modelos a caminos, tipos de combustible, etcétera.²²

Si bien la empresa se encontraba desde hace varios años cambiando su política de proveedores, reduciendo el número de los de tipo directo y estableciendo una jerarquía de los mismos de acuerdo al tipo de piezas (subconjuntos significativos, piezas vitales y piezas estándar) y a la garantía de calidad, hoy la transformación se ha intensificado. Al ser una planta de fabricación, el número de componentes requerido es relativamente mayor, lo que motivó –hace unos años– la instalación de un parque industrial vecino a la firma para la entrega *HT*. Muchos de los proveedores instalaron al menos una planta final de montaje en Córdoba. De esta forma, el 40% de los proveedores de primer nivel están instalados cerca de la planta (Motta *et al.*, 1998). Algunas de las empresas controladas cambiaron su rol de proveedores parciales al armado de subconjuntos, lo que se recomienda también a proveedores independientes. Sin embargo, el proveedor de origen también tiene prioridad y a los autopartistas locales –aún a los tradicionales– se les exige asociarse con proveedores internacionales y/o adquirir licencias de fabricación.

Sin embargo, una particularidad del caso de Renault es el carácter local de los proveedores del primer anillo y la mayor importancia que adquiere la relación proveedor-cliente en una planta con menor peso relativo del ensamble. A pesar de la mayor importancia que tienen en esta terminal los proveedores de partes y piezas correspondientes al segundo y tercer anillos, los multiplicadores de empleo nacional han sido relativamente reducidos, siguiendo la lógica predominante de abastecimiento del complejo automotriz con elevado contenido de importaciones en las compras totales.

El caso de Fiat Argentina²³ y los proveedores globales

El caso de Fiat Argentina constituye un ejemplo de encadenamiento con proveedores caracterizado por el acompañamiento de los productores

²² Existen evidencias de que actualmente los principales problemas se solucionan en Francia mientras que en la planta local sólo se efectúan tareas de validación.

²³ Las reflexiones sobre este caso se basan en los estudios de Balcer y Aldo Enrietti, 1999 y en Motta, 1998.

globales de conjuntos y subconjuntos a la firma italiana en su reinstalación en Argentina. Este ejemplo de vínculo terminal-autopartista se enmarca en el proyecto del "auto mundial" de Fiat, lanzado en 1993, y se manifiesta en las plantas de producción del Palio y del Siena en Argentina para aprovechar las ventajas del Mercosur (Balcet y Enrietti 1999).

En el caso de este proyecto (el "178"), se trata de modelos de autos específicamente destinados a mercados emergentes y producidos en ellos (África del Sur, Argentina, Brasil, India, Marruecos, Polonia, Rusia, Turquía y Venezuela) y en Italia. Este sistema de producción e intercambio requiere homogeneidad de productos y estandarización de componentes cualquiera que sea el lugar de producción.

Se trata de una organización de aprovisionamiento global, flexible y adaptable a cambios en los precios relativos, lo que significa que las compras y parte del comercio intrafirma dependen de los cambios en los precios relativos de los 10 países productores. La intercambiabilidad de las partes indica que pueden ser producidas en cualquier lugar y, por lo tanto, los encadenamientos con los proveedores son vistos desde la perspectiva mundial y a lo sumo regional, en función de las posibles diferencias en materia de regulaciones.

En el corazón de esta red jerárquica se encuentra la casa matriz en Italia, donde se centralizan las tareas estratégicas de diseño, investigación y desarrollo, logística y finanzas. En el segundo nivel, se ubican países con complejos productivos integrados que pueden ensamblar vehículos con nivel elevado de contenido local y producir componentes-llave como motores (Brasil, Argentina, Polonia y Turquía). En un tercer nivel, países con fabricas de ensamble que ofertan sólo a los mercados nacionales (Venezuela, África del Sur, Rusia). En el comercio intrafirma (de autos y componentes) entre los países que formaban parte del proyecto 178, existe una jerarquía en la que se destaca claramente el rol central de la casa matriz, que concentra 44% de las exportaciones intrafirma y 38% de las importaciones. En segundo lugar, en un nivel relativamente similar se ubican Polonia y Brasil, dando cuenta de algo menos de un cuarto de las exportaciones y de alrededor del 18% de las importaciones. Los tres países mencionados en conjunto concentran 91% de las exportaciones intrafirma y sólo 73% de las importaciones. Por el contrario, la planta argentina da cuenta de alrededor del 11% de las importaciones intrafirma y exporta algo menos del 7%. La posición deficitaria de balanza comercial de la firma argentina contrasta con la posición superavitaria de Fiat en Brasil.²⁴

²⁴ Elaboración propia en base a datos de Balcet y Enrietti.

El proyecto del auto mundial constituye una forma distinta de relación con proveedores. Requiere logística de flujo permanente con bajo stock, gestión de transporte confiada a socios internacionales y permite conocer las condiciones de producción internacional y disminuir el precio del auto.

Se diferencian tres tipos de proveedores en Fiat Argentina: *tácticos*, en los que son claves el precio, la calidad y el servicio de entrega, *integrados* y *estratégicos*. Los proveedores estratégicos poseen un *know how* de diseño autónomo desarrollado en las casas matrices en su asociación con la firma terminal, mientras que los integrados efectúan parcialmente desarrollos conjuntos con la terminal, también en origen. Los productores globales que han acompañado a Fiat en la planta de Córdoba, han seguido estrategias diferentes que afectan a la vez de forma distinta la constitución de la trama productiva.

El análisis de los proveedores y desarrollos locales debe ser enfocado desde la perspectiva de concepción global del diseño del proyecto. Estandarización de producto final, partes y componentes e intercambiabilidad de proveedores en función de capacidades instaladas, regulaciones y cambios en el sistema de precios relativos. Por eso, más allá de la capacidad de diseño y cooperación en origen de las empresas autopartistas, tanto los proveedores integrados como los estratégicos, se caracterizan por un elevado peso de las importaciones en las compras de partes y subensambles y un efecto derrame relativamente reducido (Motta, 1998). Tampoco llama la atención desde esta lógica (que es diferente si se toman en consideración los aprendizajes locales y el costo de su pérdida) la rápida salida de estos mismos proveedores hacia las plantas brasileñas, cuando se producen cambios en el sistema de precios relativos a partir de la devaluación del real a fines de 1998. Esto pone de manifiesto que el análisis de la lógica de proveedores, en especial en el caso del auto mundial, no puede hacerse desde la perspectiva centrada en los países emergentes, y ni siquiera desde la perspectiva regional. Sólo puede ser efectivamente comprendida la dinámica con los proveedores desde la perspectiva de la firma multinacional.

El análisis de estos tres casos y de la distinta configuración que adopta la vinculación entre terminales y proveedores ejemplificada, pone de manifiesto que la relación entre ambos tipos de firmas se establece en base a una lógica de tensión permanente. Ésta se ve reforzada por la propia incertidumbre del mercado y por la necesidad de aumentar los niveles de competitividad, que tiende a limitar la construcción de la trama, el desarrollo de procesos de confianza recíprocas y, por lo tanto, la construcción de un sendero de aprendizaje que permita aumentar las ventajas competitivas del complejo. Esto condiciona el perfil de una "trama" de características

sumamente vulnerables a los cambios de los parámetros macroeconómicos nacionales o regionales.

Las relaciones laborales del periodo

El modelo "histórico" de negociación le ha permitido a este gremio formular un esquema articulado de negociación y de práctica sindical para la etapa que se abre en 1990. Se construye en dos niveles: *a*) a nivel macro, se establece un Acuerdo General del sector entre los principales actores (Estado-Sindicatos- Empresas y Cámaras) y *b*) a nivel micro, "módulos particulares" son negociados entre el Sindicato –con participación tanto de Comisiones de Reclamos, la Seccional regional respectiva, la Comisión Directiva Nacional– y la empresa.

En marzo de 1991 se firmó el Acuerdo para la Reactivación y crecimiento del Sector Automotriz entre el gobierno y los sectores representativos del sector: las firmas terminales (ADEFA), las concesionarias y agencias de venta (ACARA) y los sindicatos (SMATA y UOM). En el marco del Acuerdo, los firmantes asumieron diversos compromisos: el Gobierno a desgravar impuestos sobre el precio de venta de los automotores; ACARA a disminuir su comisión en el precio de venta al público; los proveedores autopartistas nacionales a reducir sus precios por determinado tiempo; los sindicatos acordaron una tregua en materia de despidos a la vez que resignaron la libre discusión salarial; y finalmente las terminales se comprometieron a no trasladar a los precios el aumento en dólares ocurrido previo al acuerdo.

El Acuerdo firmado significó que las partes intervinientes convinieron en realizar un esfuerzo conjunto (gobierno y sectores integrantes de la industria automotriz) para producir una baja del precio de contado en dólares equivalente en promedio al 33% en relación con los valores de diciembre de 1990. Este Acuerdo le permitió al sindicato una tregua en materia de despidos y suspensiones pero, como contrapartida, debió entregar la libre discusión salarial y la eufemísticamente llamada "paz social". Sin embargo, mantiene una medida de contención, exclusiva hasta el momento del sector de las terminales, que es la figura de la "suspensión", que permite mantener el empleo en el marco de las fluctuaciones propias de este sector.

A partir de ese momento, que comienzan a "renegociarse" los convenios colectivos en las terminales asentadas en el país, emerge simultáneamente una nueva lógica, una "revolución en el modelo de relaciones laborales", cuando se firmó el primero de ellos (General Motors), a principios de 1994. Este primer convenio introduce dos nuevas lógicas convergentes, que contribuirán a la construcción social de los nuevos discursos

que circularán sobre el tema: por un lado, un conjunto de normas sobre flexibilidad y, por otro, la ausencia del trabajador como protagonista del acuerdo celebrado. La firma de estos acuerdos con la organización gremial, y aún sin ningún trabajador contratado, pone en evidencia la preocupación empresarial por la imposición de una nueva lógica de producción, de flexibilidad y de productividad. En última instancia es la forma de instituir formas de productividad sistémica y de implicación impuesta.

Los factores que regulan la institucionalización de esta construcción social están centrados en la flexibilidad tecnoproductiva, en una organización del trabajo basada en células de producción, en la flexibilidad horaria regulada como jornada anual y en una firma de estructura fuertemente horizontalizada. Esta tendencia se fortaleció en los convenios firmados posteriormente (Toyota, Chrysler y Fiat). Un conjunto de cláusulas regula mecanismos de contención frente a situaciones de inestabilidad y fluctuaciones de la demanda habituales en este sector. De tal modo, los convenios del sector garantizan periodos de suspensión –con mantenimiento de la relación laboral– garantizado con 75% del salario.

Al mismo tiempo este Sindicato logra en algunas firmas establecer convenios para los trabajadores de las empresas asociadas-subcontratistas, replicando las condiciones del convenio madre, esto es, incluir bajo las mismas regulaciones a los trabajadores de las otras empresas. Dos rasgos importantes deben destacarse en estos acuerdos: *a*) el convenio es firmado por las dos empresas (es decir, la terminal y el proveedor respectivo) con el Sindicato *b*) En el sector autopartista independiente, en cambio, en su gran mayoría nucleado en la UOM (Unión Obrera Metalúrgica) se mantiene la lógica tradicional, de convenio único por rama de actividad, lo que en la práctica lleva a que formalmente se mantenga el convenio colectivo de actividad de 1975 que, por supuesto, no tiene validez alguna en la práctica de las firmas, aunque en muchos casos se realizaron acuerdos de carácter informal que regulan las relaciones laborales. Este gremio fue uno de los más afectados por el proceso de reestructuración del complejo automotor, la pérdida de hegemonía del sector metalmecánico y la conformación de una trama sectorial que, como fue discutido más arriba, limitó considerablemente el espacio de los autopartistas nacionales. Su pérdida de influencia fue el reflejo de la significativa disminución de los puestos de trabajo de los autopartistas nacionales y se manifestó también en su dificultad para obtener algún mecanismo propio que regule las oscilaciones de la demanda de las terminales y sus consecuencias sobre el empleo en el sector autopartista.

3. Reflexiones finales

A fines de 1998, con la devaluación del real en Brasil comienza una nueva etapa del complejo automotriz y en especial de la articulación entre terminales y proveedores. En esa dirección, el cambio producido en los precios relativos de automóviles, partes, conjuntos y subconjuntos a nivel regional, indujo una nueva fase de sustitución de proveedores nacionales. Esta nueva fase comienza simultáneamente con un periodo de recesión de los mercados tanto en Argentina como Brasil, que agudiza el proceso de ajuste en el complejo automotriz, con mayor repercusión relativa en el segmento autopartista argentino. Si bien esta fase recién comienza y aún no se ha producido una estabilización de la nueva estructura de precios relativos, se perfilan una serie de tendencias que pueden terminar de modelar la relación entre terminales y autopartistas.

Este cambio en el escenario Mercosur altera la figura de intercambio compensado que facilitaba la instalación de plantas terminales y autopartes en ambos países hasta el año 2000. La estabilidad de la macroeconomía en Brasil y Argentina y el régimen de incentivos eran una condición necesaria para la evolución positiva del complejo automotriz regional y del argentino en particular, situación que se quiebra por el nuevo vector de precios relativos en mercados recesivos y por los lineamientos del nuevo régimen automotriz regional (que comenzaría a funcionar a partir del 2000).

En ese sentido, la situación actual y la perspectiva probable inducen un escenario bastante distinto al que se podía inferir de los objetivos implícitos de política industrial de principios de los noventas. Éstos estaban centrados en que la reestructuración del complejo automotriz (con nuevas inversiones, desarrollo de la logística y acercamiento a la frontera internacional por parte de las terminales), podía llegar a significar mayor desarrollo de proveedores locales, una consolidación de la trama productiva y un aumento de las exportaciones de automotores y de piezas extrazona. Se estimulaba una visión dinámica del complejo, con una configuración de la trama productiva con terminales y autopartista asociadas, que podían recorrer un sendero de aprendizaje que disminuiría la brecha de productividad que tenían con sus casas matrices. Este escenario requería que el Mercosur fuera visualizado por las matrices como un área funcional a las estrategias globales y a la consideración de la región desde una perspectiva no sólo acotada a un "mercado interno" mayor. Esta perspectiva podía incluir una visión evolutiva de las relaciones laborales que reconociera al sindicato o a los sindicatos como interlocutores importantes, también en el reparto de la mayor productividad obtenida con nuevos métodos de producción, y un desarrollo de las competencias laborales de los trabajadores producto de estrategias "calificantes" de las firmas.

A pesar de estas consideraciones, el desarrollo del complejo adquirió un perfil diferente. Predominaron las relaciones de competencia por sobre las de cooperación y se desaprovecharon los espacios de complementariedad entre plantas. Adquirieron un peso significativo los componentes importados y aumentaron las operaciones comerciales por sobre las productivas. Las nuevas plantas de autopartistas globales que se instalaron en el país, tendieron a reproducir la lógica de ensamble con un elevado contenido de importación, que facilitan las posibilidades de traslado (en este caso, regional) ante cambios macroeconómicos²⁵ y regulatorios.

Las filiales locales perdieron aún mayor grado de libertad en relación tanto a las brasileñas como con respecto a la matriz, debido a la jerarquización de las relaciones interfirmas.²⁶ En esa dirección, la vulnerabilidad de la trama guarda una relación estrecha con el tipo de estrategia predominante en la firma multinacional: cuanto más estandarizado sea el producto a nivel internacional (auto "mundial"), cuanto más global sea la estrategia, más vulnerable se constituye la trama local. Sin embargo, la vulnerabilidad de la trama depende también del tipo de regulaciones nacionales y de las diferencias de protección efectiva entre los eslabones del complejo. En el caso argentino, las firmas proveedoras no sólo fueron afectadas por la importación, sino porque su protección efectiva fue considerablemente inferior a la de las terminales.²⁷

En este escenario "real", las relaciones laborales tienden a la baja, introduciendo mayor flexibilidad aún (incluyendo los salarios) y un aumento en las exigencias de las calificaciones laborales producto básicamente de la elevada tasa de desempleo y subempleo. Los mecanismos de contención logrados en el sector terminal, producto tanto de la estrategia sindical como de la capacidad de las firmas terminales para no perder competencias y capacidades en cada fluctuación de mercado, ubican a las relaciones laborales como un mecanismo potencial "virtuoso" que permite preservar empleo al mismo tiempo que capacidades de las firmas. Sin embargo, del mismo modo que el mercado es básicamente regulado desde

²⁵ Un ejemplo lo constituye el gran número de firmas que, teniendo plantas en Argentina y Brasil, trasladaron sus operaciones productivas a este último país luego de la devaluación mencionada.

²⁶ En ese sentido, decisiones de abastecimiento que pueden parecer irracionales desde la lógica local adquieren un perfil óptimo desde una perspectiva global y particular a la transnacional.

²⁷ Estudios recientes muestran que incluso del valor exportado de automotores, 64% corresponde a autopartes importadas. Adicionalmente, se muestra que la protección efectiva al valor agregado de las terminales locales es bastante superior a la nominal mientras que, para el subsector de autopartes primarias la protección efectiva es similar a la nominal para extra zona y nula al interior del Mercosur (Solodkowsky, 1997).

la "cabeza" de la trama y son perjudicados los escalones hacia abajo, parecería repetirse esta situación en materia de relaciones laborales. En especial, los trabajadores del sector metalmeccánico autopartista han perdido importante cantidad de puestos de trabajo tanto por la crisis del sector, como por la carencia de mecanismos contenedores específicos. Esta dinámica colabora en el aumento de la brecha de competitividad de cada uno de los eslabones de la cadena productiva, y por ende en la vulnerabilidad de la trama, ya que, mientras se mantiene el equilibrio de competencias trabajadores-firmas en las terminales, disminuyen significativamente en las autopartistas independientes.

Como consecuencia, se está verificando una configuración en cambio permanente, sobre todo por la precariedad de los mecanismos. Se produce una ruptura en el desarrollo de las competencias del sector que va en contra de la conformación de una trama eficaz que pueda mantener cierto equilibrio entre los intereses globales y nacionales.

Bibliografía

- Abo, T. (1994), *Hybrid Factory*, Nueva York, Oxford University Press.
- Arbix, G. Zilbovicius (1997), "O consorcio modular da VW: un novo modelo de producao?", en Arbix, G. y Zilbovicius, M., (org.) *De JK a FHE. A reinvencao dos carros*, San Pablo, Scritta.
- Balacet G. y Enrietti A. (1999), "La mondialisation clibee de FIAT et la filiere automobile italienne: l'impact dans les pays du Mercosur, "Actes du Gerpisa", *Division internationale du travail et relations constructeurs-fournisseurs*, Nro 25.
- Boyer, R. (1998), *Hybridation et modele productif: Géographie, histoire et théorie*, Gerpisa.
- Catalano, A. M. Novick, M. (1999), "Hacia una nueva institucionalidad en la relación capital-trabajo en la industria automotriz argentina", en Francisco de Oliveira y A. Camin (org.), *Os cavaleiros do antiapocalipse*, Entrlinhas, San Pablo.
- CEPAL-CIID (1994), *Reconversión industrial y cambio estratégico en el bloque automotriz argentino 1980-1993*, Proyecto conjunto CEPAL-CIID "Reestructuración productiva, organización industrial y competitividad internacional en América Latina y El Caribe".
- Chanaron, J. J. (1999), "Introduction: Globalization, division internationale du travail et relations constructeurs- 'fournisseurs'", en *Dision internationales du travail et relations constructeurs- fournisseurs, Actes du Gerpisa*, Número 25, febrero.

- Coriat, B., Taddei (1993), *Made in France*, Alianza.
- Freyssinet, M. (1998), "L'usine General Motors de Rosario", *La lettre du Gerpisa* N° 120, febrero.
- Kantis, H. y Queirolo, A. (1990), "Bloque metalmeccánico y construcción. Reorganización industrial y eslabonamientos productivos en el sector automotriz: de la integración productiva autocentrada a la internacionalización pasiva", Programa de asistencia técnica para la gestión del sector público argentino, Proyecto de Análisis Sectorial en base a las técnicas de Insumo-Producto, SICE-PNUD-Arg. 86- R01, junio.
- Katz, J. Lengyel, M. (1991), "Reestructuración industrial e inserción internacional: el caso de la industria automotriz", mimeo, Buenos Aires.
- Kosacoff, B., Todesca, J. y Vispo, A. (1991), "La transformación de la industria automotriz argentina. Su integración con Brasil", *Documento N° 40*, CEPAL, Buenos Aires, julio.
- , Bonvechi C., Novick M., Palacios D., Portaff (1999), *Hacia un mejor entorno competitivo de la producción automotriz en Argentina*, Proyecto ADEFA CEPAL, mimeo, CEPAL, Buenos Aires.
- Lugones, G., Sierra, P. (1998), "Cambios en la industria automotriz en los noventas", *Documento de Trabajo N° 9*, Instituto de Estudios Sociales de la Ciencia y la Tecnología, Universidad de Quilmes.
- Moori-Koenig, V., Yoguel, G. (1992), "Competitividad de las PYMES autopartistas en el nuevo escenario de apertura e integración subregional", *Documento de Trabajo N° 30*, Programa CFI-CEPAL.
- Motta, J., Roitter, S., Cuttica, M., Moncarz, P. (1998), *El modelo de organización industrial vigente en el sector automotor argentino a fines de la década de 1990*, Instituto de Economía y Finanzas de la Universidad Nacional de Córdoba, y CEPAL.
- Novick, M., Buceta, M. (1998), "La 'trama productiva' de la industria automotriz argentina y la demanda de nuevas competencias laborales", en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Año 4, número 6, San Pablo.
- y Catalano, A.M. (1996), "Reconversión productiva y relaciones laborales en la industria automotriz argentina", *Revista Estudios del Trabajo*, Año 4, Número 12, Buenos Aires.
- Roldan, M. (1996), "Internacionalización y reestructuración productiva. Regulación regional y relaciones capital-trabajo, Aspectos de la experiencia automotriz argentina en los 90. Un caso de reestructuración aduanera del Mercosur", Buenos Aires, Conicet-Flacso, mimeo.
- Solodkowsky M.A. (1997), *Efectos del decreto 33/96 sobre la industria de autopartes, el grado de integración nacional, el empleo*

y el tejido industrial y la balanza comercial del sector automotor, Cámara Argentina del Forjado, 1997, mimeo.

Resumen

En el contexto del Mercosur, la industria automotriz argentina ha atravesado por una importante transformación productiva, que ha afectado centralmente las relaciones entre terminales y autopartistas y las relaciones laborales. Dentro de este proceso, adquirieron un peso significativo los componentes importados, y aumentaron las operaciones comerciales por sobre las productivas. Las nuevas plantas de autopartistas globales que se instalaron en Argentina, tendieron a reproducir la lógica de ensamble con un elevado contenido de importación, que facilitan las posibilidades de traslado (en este caso, regional) ante cambios macroeconómicos y regulatorios. Además, las filiales locales perdieron márgenes de libertad en relación tanto a las brasileñas como con respecto a la matriz, debido a la jerarquización de las relaciones interfirmas. En este escenario "real", y con una tendencia a empeorar en el escalonamiento hacia abajo, las relaciones laborales tienden a la baja, introduciendo mayor flexibilidad aún (incluyendo los salarios) y un aumento en las exigencias de las calificaciones laborales, producto básicamente de la elevada tasa de desempleo y subempleo.

Marta Novick

Investigadora del CONICET y del Instituto de Industria de la Universidad Nacional de General Sarmiento, Argentina.

Gabriel Yoguel

Investigador-docente del Instituto de Industria de la Universidad Nacional de General Sarmiento, Argentina

El mundo del trabajo

MERCADO DE TRABAJO, FLEXIBILIZACIÓN Y NUEVAS FORMAS DE REGULACIÓN

Laís Abramo¹

Abstract

The present paper considers social networks as part of a research project on social capital creation and economic development. It firstly presents a review of the literature on trust and social networks in trust building processes, which traces the development of the literature departing from the neoclassical approach. The review is first expanded to the insights from transaction costs, institutional economics, and embeddedness, concluding with bottom-up approaches to economic development. It then enlarges to consider the role of institutions and of the government in particular in the macro perspectives adopted by new growth theories, and by evolutionary, regulationist and neo-structuralist approaches to economic development, concluding with a holistic approach to the social context of market relations. A parsimonious model of social capital creation is then presented, which is based on insights from the reviewed approaches and comprises social networks as a fundamental element.

Introducción

Las profundas transformaciones por las cuales viene pasando el mundo del trabajo producen un fuerte impacto sobre las formas de regulación de las relaciones entre los actores sociales que en este ámbito se constitu-

¹ Agradezco los comentarios de Arturo Nuñez del Prado y Adolfo Gurrieri, Luis Paulo Bresciani, Enrique de la Garza, Marta Novick, Rosalba Todaro, Sonia Yañez, Ximena Díaz, Julia Medel, Helia Henríquez y Mario Velázquez.

yen. Se trata de un contexto en el cual se están transformando los mecanismos anteriormente establecidos de definición de los empleos, las formas de contratación y los puestos de trabajo, hasta el punto en que el mismo concepto de trabajo asalariado pasa a ser puesto en cuestión, así como las normas, institutos de protección y derechos básicos a ellos relacionados. Debido a la importancia que el trabajo ha tenido (y sigue teniendo) en la configuración de la sociedad moderna, se puede decir que lo que está ocurriendo en ese nivel afecta las bases mismas del contrato social que históricamente ha constituido la esfera pública en esa sociedad (Castro, 1997). Por eso mismo el debate en torno a estos temas, entre los cuales se destaca el de la flexibilización del trabajo, es tan importante académicamente y, con frecuencia, tan álgido políticamente.

En otras palabras, y conforme lo señala Castro (1997), los derechos del trabajo, tal como hoy día se les concibe, están en la raíz del pacto social que sostuvo la contractualidad de la sociedad moderna, dando legitimidad a la esfera pública ahí constituida. Su actualización, bajo el paradigma de la regulación fordista, estuvo en la base del más notable esfuerzo de inclusión social promovido por el mundo capitalista y fue, sin duda, una de las bases del Estado de Bienestar. Por lo tanto, preguntarse hoy sobre los derechos que empresarios, trabajadores y consumidores están ganando o perdiendo, equivale a indagar sobre las bases sociales de una nueva contractualidad que todavía no está constituida. El resultado de esa construcción, que es histórica y social, no está dado de antemano, sino depende, en gran medida, de la capacidad que tengan los actores políticos y sociales de expresar, representar y negociar intereses.

Entre los supuestos de la regulación fordista estaban dos ideas centrales: a) los mercados de trabajo no pueden recibir el mismo tratamiento de otros mercados debido a su función social de generar los ingresos para el mantenimiento de la gran mayoría de los hogares;² b) los mercados de trabajo son marcados por un desequilibrio estructural (entre el capital y el trabajo) que hace necesaria una protección especial al lado más débil de esa relación, o sea, a los trabajadores (Weller, 1997).

En América Latina, el debate sobre la flexibilización del trabajo se produce en un contexto marcado por profundas transformaciones en la estructura del empleo. En efecto, la crisis económica de los años 80, así como las medidas de ajuste estructural implementadas a partir de ahí, tuvieron como consecuencia un severo deterioro de la situación laboral en la región, produciendo una inflexión de las tendencias que habían caracteri-

zando la evolución del mercado de trabajo latinoamericano en el periodo anterior.³ Aumentaron las tasas de desempleo abierto y se asistió a un acentuado deterioro salarial, al aumento de la informalidad y de la precarización del trabajo, y a la crisis de las formas tradicionales de organización sindical y de negociación colectiva.⁴

Entre 1990 y 1994, pasado el periodo más intenso del ajuste económico, la recuperación económica experimentada en varios países significó también un crecimiento del empleo⁵ (OIT, 1995). Pero el proceso de recuperación experimentado en los 4 primeros años de la década se detuvo en 1995, evidenciando su fragilidad y cuestionando la sustentabilidad de las políticas adoptadas en el periodo (OIT, 1995a; OIT, 1996; CEPAL, 1996). A partir de esa fecha vuelven a aumentar las tasas agregadas de desempleo abierto, que en 1998 alcanzan el nivel más alto de la década (8.4%) (OIT, 1998).

La elevación de las tasas de desocupación abierta en la segunda mitad de los 90 puede ser atribuida a las tasas de crecimiento del producto relativamente bajas que marcaron el periodo, y a la persistencia de situaciones de inestabilidad económica en varios países de la región, así como a la reducción del empleo público y la aplicación periódica de nuevos programas de ajuste (OIT, 1996). También contribuyó a esto el estilo de reestructuración productiva adoptado en la mayoría de los países, donde el ajuste en el ámbito de las empresas se viene dando fundamentalmente a través de la disminución del nivel de empleo como mecanismo para aumentar la productividad y recuperar los márgenes de ganancia, particularmente en el sector industrial. Ese tipo de ajuste ha significado la introducción de cambios en el sentido de facilitar los despidos, introducir contratos más flexibles y, en general, a reducir costos laborales, incluyendo los salarios. Los efectos de la crisis asiática sobre los mercados financieros globales y sobre el desempeño exportador de algunos países de América Latina abrie-

³ Entre 1950-1980, a pesar del crecimiento acelerado de la población económicamente activa y del fuerte crecimiento de la tasa de participación de la mujer, disminuyó, en América Latina, el porcentaje de subutilización de la fuerza de trabajo (la tasa de desempleo sumada a la tasa de subempleo bajó de 46 a 40% de la PEA), así como el peso de las ocupaciones de menor productividad en la estructura del empleo; a su vez, las tasas de desempleo abierto se mantuvieron en niveles relativamente bajos (5% en promedio) (Infante y Klein, 1991).

⁴ A nivel agregado, la tasa de desocupación abierta pasó de 6.6% en 1980 a 10% en 1985. A partir de esta fecha empezó a disminuir, llegando en 1990 a 7.9%. Solamente en 1993 (13 años después) volvió al mismo nivel en que se encontraba antes de la crisis, esto es, a 6.6% (PREALC, 1993). A su vez, los salarios experimentaron un acentuado deterioro entre 1980 y 1990, especialmente el salario mínimo y el salario agrícola, cuyos descensos fueron, respectivamente, de 33 y de 28 puntos porcentuales. Los salarios industriales y de la construcción civil, a su vez, cayeron respectivamente 13 y 14 puntos en el mismo periodo (OIT, 1994).

⁵ El producto y el empleo en las actividades no agropecuarias crecieron a una tasa anual promedio de 3.6% y 3.0%, respectivamente (datos agregados para América Latina y el Caribe) (OIT, 1995a).

² Esa idea se relaciona a uno de los principios de la Declaración de Filadelfia de 1945 (uno de los documentos básicos y fundadores de la OIT), según la cual *el trabajo no es una mercancía*.

ron, a partir de finales de 1997, una nueva etapa de mucha incertidumbre, que a su vez fue agudizada a partir de enero de 1999 debido a la crisis brasileña.

Hay que señalar, además, que aún en el periodo en que se pudo observar un crecimiento del empleo (1990-1994), éste estuvo acompañado por un significativo deterioro de su calidad, relacionado a los cambios ocurridos en la estructura del empleo;⁶ por un lado, disminuye la importancia del sector público y de la gran empresa privada como generadoras de empleo; por otro, aumenta la importancia de las pequeñas empresas y de los trabajadores por cuenta propia no profesionales. Esas dos categorías, sumadas al servicio doméstico, pasan de 40% del total de empleo en 1980 a 52% en 1990, 57% en 1996 y 59% en 1998 (orr, 1997 y orr, 1998). Se expanden las formas de trabajo consideradas "atípicas" (definidas por la orr como aquellas caracterizadas por contratos que no conllevan a la estabilidad laboral), que pasan a representar 34% del empleo en Argentina, 30% en Bolivia, 20% en Colombia, Costa Rica y México y más del 50% en Perú (orr, 1995a).

Para los próximos años, al mantenerse la misma dinámica, se puede prever la acentuación de esas tendencias al nivel de la estructura del empleo, ya que de cada 100 nuevas ocupaciones generadas entre 1990 y 1994, 81 se concentraron en el sector informal y en la microempresa. En 1995 esa cifra subió a 84 y en 1996 a 85, año en que, según la oit, el sector informal se consolida como la mayor fuente de generación de empleo en la Región.⁷ Eso significa que, aun cuando se generan nuevos puestos de trabajo, éstos tienden a ser de baja calidad (en términos de productividad, salarios, calificación, condiciones de trabajo, protección social, etc.), evidenciando la baja capacidad de las economías nacionales en términos de generación de empleo productivo.⁸

⁶ Entre 1990 y 1996 el empleo en el sector público disminuyó de 15.7 a 13.0% y en la gran empresa privada de 44 a 30% (orr, 1996; orr, 1997).

⁷ La definición de la OIT de "sector informal" engloba el servicio doméstico, los trabajadores por cuenta propia no profesionales, los asalariados y dueños de las microempresas (empresas con menos de 5 o 10 trabajadores, dependiendo de la información disponible).

⁸ La remuneración media de los trabajadores del sector informal, según la definición de la orr, es la mitad que la obtenida por empleados y obreros de los sectores más organizados de la economía (orr, 1996). Por otro lado, aunque ni todos los empleos existentes en las microempresas puedan ser clasificados como de mala calidad, las condiciones de trabajo en general son ahí bastante precarias: a) entre 65 y 95% de los que trabajan en microempresas no tienen contratos de trabajo; b) entre 65 y 80% no están afiliados ni a sistemas de salud ni de pensiones; c) las jornadas de trabajo son frecuentemente superiores a las legales; d) existen mayores riesgos y accidentes de trabajo; e) es frecuente el no respeto a los derechos laborales básicos tales como el no uso de trabajo infantil y forzoso, la libertad de negociación y asociación (orr, 1997). Otro indicador del deterioro de la calidad del empleo es la reducción del grado de protección social de los trabajadores. Según la orr, en 1994, apenas 35% de la PEA latinoamericana estaba protegida por algún sistema de seguridad social (datos referentes a 11 países) (orr, 1995).

Varias preguntas se hacen relevantes en ese contexto. Una de las centrales es, sin duda, si la baja capacidad de generación de empleo productivo que se viene evidenciando en la mayoría de los países de la región se debe principalmente a los problemas típicos de la fase de transición de un modelo a otro (entre ellos la incompletud de las reformas que permitirían su completo despliegue, en particular la laboral), o está relacionada a las características mismas de ese nuevo modelo de desarrollo, y, en esa medida, estarían apuntando a configuraciones de mucho más larga duración.⁹

Entre los aspectos de las políticas de ajuste y reestructuración productiva que vienen afectando negativamente el mercado de trabajo en América Latina se destacan: la falta o debilidad de un proyecto de desarrollo, el predominio de estrategias de competitividad poco sistémicas (que se basan principalmente en la capacidad de cada empresa individualizada para reducir al máximo sus costos, entre ellos el laboral) y el bajo grado de negociación social de los procesos de reestructuración.

En efecto, han predominado ampliamente hasta ahora los procesos de desregulación y flexibilización *no negociada* de las condiciones y relaciones de trabajo, lo que, además de afectar la calidad del empleo, afecta a la institucionalidad que regula el mercado de trabajo, provocando un debilitamiento del movimiento sindical y de los sistemas y procesos de negociación colectiva.

Sin embargo, no asistimos solamente a la destrucción de las regulaciones e instituciones existentes en el mundo del trabajo. Éste puede ser el aspecto hasta ahora dominante de la situación, pero no es el único. También existe un proceso de construcción de nuevos actores colectivos, nuevos espacios de negociación, nuevas institucionalidades y nuevas formas de regulación. Aunque esas experiencias no sean mayoritarias, pueden indicar caminos interesantes de transformación y por eso merecen ser conocidas y analizadas en sus potencialidades y limitaciones.

El objetivo del presente documento es, por lo tanto, además de sistematizar y situar algunos aspectos del debate actual sobre la flexibilización del trabajo, discutir algunas experiencias recientes en América Latina, entre las cuales se destacan los Acuerdos Nacionales de Productividad y Calidad en México, los Acuerdos de Productividad en Argentina y la constitución de la Cámara Regional del Gran ABC en Brasil.

⁹ Véase discusión a respecto en Welle (1997) y De la Garza (1998).

1. Los discursos sobre la flexibilidad

La crisis del taylorismo-fordismo y el surgimiento de nuevas modalidades flexibles de producción cuestionan muchas de las regulaciones típicas del modelo anterior de producción. Sin embargo, todavía está en abierto el proceso de constitución de las nuevas modalidades de relación y regulación laboral. Esa definición, como ya se señaló, es un proceso histórico-social, que depende de la capacidad de los distintos actores de expresar, organizar y negociar sus intereses.

Eso significa que, en la actualidad, coexisten varios discursos y un número mayor aún de prácticas sobre el tema de la *flexibilización del mercado de trabajo*.¹⁰ En América Latina, ese tema ha sido introducido en la discusión académica y política fundamentalmente a través de dos vías. La primera de ellas tiende a asociar la flexibilidad a la máxima desregulación del mercado y de las relaciones de trabajo. La segunda cuestiona una serie de supuestos de la primera posición y apunta a la necesidad de creación de nuevas formas de regulación.

Antes de entrar en la discusión de esas dos posiciones, es necesario llamar la atención para las diversas dimensiones en que se puede utilizar el concepto de flexibilidad. Las que aparecen con más frecuencia en la discusión actual son las que siguen:

- *Flexibilidad numérica externa*: definida al nivel del mercado de trabajo. Significa aumentar la capacidad de las empresas para emplear y desemplear de acuerdo con las necesidades de la producción, a través básicamente de la disminución de los costos de la contratación y el despido.
- *Flexibilidad numérica interna*: posibilidades de introducir variabilidad en los horarios de trabajo.
- *Flexibilidad interna o funcional*: disposiciones que facilitan el uso de la fuerza de trabajo al interior del proceso de trabajo.
- *Flexibilidad salarial*: disposiciones que permiten hacer fluctuar el salario en función de la productividad del trabajo y otros mecanismos.

La flexibilidad como desregulación

La propuesta de flexibilización del mercado de trabajo aparece asociada inicialmente a una visión que la concibe básicamente como un proceso de *desregulación*, entendido como la necesidad de eliminar al máximo las

restricciones a la libre asignación del trabajo por el mercado como condición básica para la eficiencia y competitividad de las empresas, en la medida en que eso reduciría el costo del factor trabajo (disminuyendo, por ejemplo los costos del despido) y aumentaría su movilidad. En esa visión, el Estado debería retirarse al máximo de la relación entre los principales agentes de la producción (empresarios y trabajadores) y promover la eliminación de instituciones y regulaciones protectoras que estarían distorsionando la "libre asignación de ese factor".

La flexibilidad aquí es entendida también como condición para promover el equilibrio del mercado de trabajo, en particular para aumentar las posibilidades de generación de empleo. En esa concepción, la explicación principal para los problemas del empleo (en especial las altas tasas de desocupación verificadas en los países europeos) sería la *rigidez del mercado de trabajo* (altos costos salariales y no salariales, sindicatos fuertes, mecanismos de protección del empleo). La mejor manera de resolver los problemas de generación de empleo sería, por lo tanto, la combinación entre los equilibrios macroeconómicos y la eliminación de las "rigideces" del mercado de trabajo.

El argumento básico de los que defienden ese punto de vista es que las regulaciones vigentes encarecen la mano de obra por encima de lo que sería su punto de equilibrio, sea directa (por ejemplo, a través del salario mínimo) o indirectamente (por ejemplo a través de las contribuciones sociales). A la vez reducen la capacidad de ajuste del mercado de trabajo, por ejemplo, cuando la legislación premia la permanencia en un puesto específico y castiga la movilidad (del punto de vista del trabajador) o cuando los costos directos e indirectos de un despido desincentivan la contratación o favorecen una alta rotación (del punto de vista del empleador). Entre las consecuencias principales de la limitada flexibilidad del mercado de trabajo estaría la generación de empleo por debajo de su potencial y la segmentación del mercado de trabajo en un segmento formal (protegido por la legislación y con salarios elevados) y un segmento informal (desprotegido y con bajos ingresos). Por lo tanto, se requerirían reformas de la legislación laboral tendentes a incrementar la flexibilidad del mercado de trabajo, sobre todo en los siguientes puntos: *a)* facilitar los despidos y reducir sus costos; *b)* eliminar los salarios mínimos o utilizarlos de forma muy cautelosa; *c)* reducir los costos laborales no salariales; *d)* introducir contratos más flexibles (plazo fijo, tiempo parcial, subcontratación); *e)* flexibilizar salarios y condiciones de trabajo (Weller, 1997). Ermida Uriarte (1996) llama la atención para el hecho de que la visión que identifica la flexibilización del mercado de trabajo con la reducción extremada de las

¹⁰ Véase a este respecto De la Garza, 1998.

formas de regulación supone, al mismo tiempo, la eliminación (o una extrema atenuación) de la intervención estatal en las *relaciones individuales de trabajo* y una intervención restrictiva en las *relaciones colectivas de trabajo*, con el objetivo de eliminar o debilitar la interferencia de los sindicatos y los procesos de negociación colectiva en “el libre juego de las fuerzas del mercado”.

Una variante de esa posición se encuentra en las nuevas teorías del *management* surgidas en el contexto de la discusión sobre la crisis del taylorismo-fordismo. Esas nuevas teorías del *management*, que toman como referencia el toyotismo, o “modelo japonés”, ponen acento en una idea de flexibilización definida menos en el ámbito del mercado de trabajo y más en el nivel micro de las empresas.¹¹

La necesidad de nuevas formas de regulación

Frente a la posición de que la mejor política para solucionar los problemas de la eficiencia y competitividad de las empresas y generar más empleos es la desregulación máxima, se perfila otra perspectiva que propone no la eliminación, sino la creación de nuevas formas de regulación, con el objetivo, entre otros, de evitar una carrera de los países hacia la baja de los estándares laborales (Weller, 1997).

La experiencia internacional, dentro y fuera de América Latina, viene demostrando que la relación entre la regulación del mercado de trabajo y el desempeño económico no es tan clara como pretende aparecer en la argumentación que veníamos presentando, o sea, aquella que presume la necesidad de eliminar al máximo las restricciones a la libre asignación del factor trabajo por el mercado como condición para liberar recursos, estimular inversiones, elevar el crecimiento económico y generar empleo.

Después de dos décadas de aplicación de políticas definidas bajo esa inspiración en varios países desarrollados, con resultados muy limitados tanto en términos de crecimiento económico como de generación de empleo, empiezan a aumentar las evaluaciones críticas de ese proceso. Se cuestionan con datos empíricos varios de los supuestos que han fundamentado la idea de la desregulación. Por otro lado, también empieza a aumentar la legitimidad de la idea de que el crecimiento económico no es por sí solo suficiente para resolver los problemas (cuantitativos y cualitativos) de generación de empleo y de que es necesario que los individuos, empresas, estados y organismos internacionales busquen nuevos meca-

¹¹ Véase a ese respecto De la Garza, 1998.

nismos públicos y negociados de regulación, capaces de romper con esa dinámica de bajo crecimiento, baja capacidad de generación de empleo productivo y precarización del trabajo (Mattoso, 1995; Mattoso y Baltar, 1997).¹²

Conforme la Memoria del Director General de la OIT enviada a la 82a Conferencia Internacional del Trabajo, en 1995, muchas de las tesis que abogaban por una fuerte (cuando no extrema) desregulación del mercado de trabajo fueron cuestionadas en la práctica, en la experiencia de los países desarrollados. Entre esas tesis se destacan las siguientes:

- a) La idea de que los “altos salarios”, o “salarios excesivos” (entre ellos el mínimo), al reducir los beneficios, y por ende las inversiones, provocaban desempleo. Según el Director General de la OIT, aunque es cierto que desde la primera crisis petrolera hasta mediados de los años 80, la subida de los salarios por sobre las tasas de productividad contribuyó al aumento del desempleo en Europa, eso ha dejado de ser cierto a partir de mediados de los años 80. Al renunciar los países a los sistemas de indexación automática de los salarios, sus alzas pasan a ser menores que los aumentos de productividad. A pesar de eso, así como de la recomposición de las tasas de beneficio, las tasas de desempleo en los países europeos siguieron altas (OIT, 1995b).
- b) En relación directa con la tesis de los “salarios excesivos” como explicación del fuerte desempleo, estaría la idea de la rigidez del mercado laboral provocada por la “inadecuación de los sistemas de relación laborales”, en especial de las negociaciones colectivas centralizadas sectoriales y nacionales. Se afirma que las estructuras de negociación descentralizadas darían mejores resultados en materia de empleo, al asegurar una flexibilidad salarial máxima. Otra vez, según el Director General de la OIT, los datos utilizados para respaldar esas tesis no son de modo algún concluyentes y la experiencia

¹² Los autores dan algunos ejemplos de nuevas formas de regulación que vienen surgiendo en ese contexto: a) en Japón se han desarrollado relaciones de cooperación entre empresas de un mismo sector o cadena productiva y de éstas con el sistema financiero, articuladas por el Estado, para evitar tanto los efectos precarizadores de la subcontratación sobre el trabajo, como las formas más predatorias de competencia interempresas; b) en los Países Nórdicos, Holanda, Alemania y recientemente en Sudáfrica se han fortalecido las negociaciones sectoriales y nacionales, buscando garantizar ciertas protecciones al trabajo y a la calidad del empleo y orientar las condiciones de la competencia; c) en la Unión Europea se han establecido niveles de articulación supranacional tratando de evitar la “armonización por abajo”, o sea, la mayor degradación de los patrones de seguridad social y condiciones y relaciones de trabajo (Mattoso y Baltar, 1997). A su vez, Ermida Uriarte (1996) plantea la necesidad de una nueva regulación internacional de las relaciones de trabajo en el contexto de los procesos de integración regional como el Mercosur.

de las reformas realizadas en varios países para descentralizar las negociaciones colectivas tampoco demuestra la presunta superioridad de ese sistema. Además se constata que puede haber un ajuste flexible de salarios en sistemas de relaciones de trabajo muy diversos (orr, 1995b: 86/87).

- c) Se ha dicho también que la existencia del salario mínimo es una causa importante de la dificultad de generación de empleo. Pero el grueso de los datos empíricos apunta en el sentido de que su impacto sobre el nivel del empleo es insignificante. En todo caso, en la mayoría de los países europeos hubo una caída importante de los salarios mínimos durante los años 80 y eso tampoco ha significado la reducción del desempleo (orr, 1995b: 87).
- d) La otra argumentación corriente es que el alto nivel y la larga duración del empleo seguro agravan el problema del desempleo porque las personas desisten de buscar trabajo. Otra vez los datos indican que el nivel y la duración de las prestaciones influye en la duración del desempleo, pero sus efectos son pequeños. Esto significa que ése tampoco sería un factor importante para explicar la manutención de las altas tasas de desempleo (orr, 1995b: 88).
- e) También se insiste en que las reglas de seguridad en el empleo (en especial las que se refieren a la protección a los despidos) frenan la creación de puestos de trabajo. Se les critica por estar elevando los costos del despido, y por eso desincentivando la contratación. Los datos empíricos no confirman esa tesis. En los años 80, en muchos países europeos, esas reglas fueron cambiadas con el objetivo de disminuir el desempleo, estimular la creación del empleo, pero *el efecto principal de esos cambios no ha sido la creación de nuevos puestos de trabajo, sino la precarización de los puestos existentes* (por ejemplo: la transformación de contratos de tiempo completo en contratos de tiempo parcial, temporales, o de duración fija, para los cuales fueron desplazadas principalmente las mujeres) (orr, 1985b).

En síntesis, la apreciación del Director General de la oit es que los mecanismos y normas de protección al trabajo no parecen ser un obstáculo al crecimiento económico y tampoco estar entre las causas principales del deterioro de la situación del mercado de trabajo verificada en los últimos 20 años; en particular no parecen constituir un obstáculo principal para la creación de puestos de trabajo (orr, 1995b: 91).

Esa posición fue reafirmada y fortalecida en la *Cumbre Europea del Empleo*, realizada en noviembre de 1997 en Luxemburgo. El espíritu de la

Cumbre fue caracterizado como una reacción de los gobiernos europeos (el "abandono de la resignación") tras la comprobación de que el crecimiento económico, la estabilidad macro y la desregulación del mercado de trabajo no eran suficientes para resolver los problemas de desempleo y precarización del trabajo enfrentados por esos países.¹³ Entre las propuestas que se discuten actualmente, destacamos las que siguen:

- La reducción de la jornada semanal de trabajo (siguiendo el ejemplo francés).
- La definición de una jornada anual de trabajo y la regulación de una distribución flexible de la misma.
- La limitación de las horas-extraordinarias.
- El fomento de la contratación a tiempo parcial.
- La recuperación de viejos oficios y el fomento de "nuevos yacimientos" de empleo.¹⁴
- El "reparto ofensivo" de trabajo.
- Permisos de larga duración (para formación, prenatales, etc.) que permitan la contratación de una persona desempleada.

Evidentemente varias de esas propuestas, o todas ellas, pueden tener un carácter polémico, lo que enfatiza la importancia de que sean definidas a partir de procesos de diálogo y negociación social. Uno de los ejemplos de esos temas polémicos son los contratos temporales y/o a tiempo parcial. Presentados por sus defensores como fórmulas eficientes de generación de empleo, son también bastante criticados con el argumento de que,

¹³ Martine Aubry, la Ministra francesa del Empleo y la Solidaridad, una de las más activas promotoras de la Cumbre, afirma que "desregular no es la solución" y que el enfrentamiento del problema del empleo "debe estar en el corazón de la política europea", con la misma importancia que las políticas macroeconómicas y el tema de la unificación monetaria (*El País*, 19/11/1997). A su vez, Francisco Egea García define así el impacto de la Cumbre de Luxemburgo: "En una era definida por Krugman como la de las expectativas limitadas, la cumbre de Luxemburgo supone un punto de inflexión en los comportamientos seguidos hasta el momento en este tipo de reuniones, al haber elevado precisamente eso: las expectativas y los compromisos. Por fin se pone el empleo en el frontispicio de una política europea, tratando de superar el asfixiante predominio que el economicismo ha venido ejerciendo hasta ahora. Podemos percibir que del mismo modo que desde Maastricht los estados europeos han perseguido el equilibrio de las variables macroeconómicas con vigor para alcanzar los objetivos cifrados, a partir de Luxemburgo se abren expectativas para fijar objetivos concretos en materia de lucha en contra el paro" (*El País*, 15/12/97).

¹⁴ Vinculados a lo que la Ministra francesa del Empleo y la Solidaridad define como las "nuevas necesidades colectivas", que pueden ser fuertemente generadoras de empleo, como sanidad, seguridad, educación, cultura, medioambiente. Eso estaría respondiendo también a un movimiento de reconversión laboral desde la industria tradicional hacia nuevas ramas de servicios, asociados a los procesos de innovación tecnológica.

como ya lo había alertado el Director de la OIT (OIT, 1995), frecuentemente, más que generar nuevos empleos significan la precarización de los empleos existentes, o sea, la transformación de contratos de tipo indefinidos y periodo integral en temporales o a tiempo parcial, afectando particularmente determinados grupos de trabajadores/as.¹⁵ En España, por ejemplo, país europeo donde más se implementaron medidas de flexibilización del trabajo y que sigue teniendo tasas muy elevadas de desempleo, se critica actualmente la “excesiva temporalidad de los contratos” y se empieza a adoptar medidas para contrarrestar esa tendencia y estimular la contratación fija, tales como el retiro de la ayuda para los contratos temporales, la reducción de la cotización de los nuevos contratos fijos, introducción de incentivos y facilidades a la contratación por tiempo parcial (especialmente dirigidas a jóvenes y mujeres) (*El País*, 23/11/97). Respecto a este último aspecto, la posición sindical (de las Comisiones Obreras) es aceptar los contratos a tiempo parcial, desde que éstos realmente signifiquen un sistema voluntario para conciliar vida personal y profesional, que sólo pueden funcionar así si vienen acompañadas de formas adecuadas de protección ante situaciones de enfermedad y de una pensión adecuada.

A su vez, el más reciente informe de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos), *Perspectivas del empleo 1998*, siguiendo el clima de la Cumbre de Luxemburgo, expresa un cambio significativo en las posiciones de ese importante organismo, que se había destacado en la defensa de las políticas de desregulación del mercado de trabajo. En ese documento, “el salario mínimo ya no es el principal causante del paro, la reducción de la jornada laboral no es necesariamente ruinoso y las prestaciones sociales no incitan al ausentismo” (Martí, 1998). La OCDE reconoce por primera vez que la reducción de la jornada laboral puede crear empleos y que el salario mínimo puede ser una medida deseable, por dos razones: en primer lugar, porque “ni la teoría económica ni los estudios econométricos permiten decir de manera definitiva cuál es su efecto sobre el empleo” (OCDE, 1998); en segundo lugar, porque “puede contribuir a que los salarios no caigan más bajos de lo que es socialmente aceptable” (OCDE, 1988).

Por otro lado, los críticos de la idea de la flexibilidad como desregulación llaman la atención para los efectos negativos que puede tener esa política no solamente en términos de equidad social, sino también de eficiencia económica. La precarización del trabajo puede ser un fuerte obstáculo al aumento de la productividad de las empresas, y, en especial, a la

¹⁵ Véase el análisis de Maruani (1992) sobre la institución de los contratos de tiempo parcial en Francia y su relación con los procesos de precarización del trabajo femenino.

implementación de estrategias basadas en la incorporación de nuevas tecnologías al proceso productivo. La inestabilidad en el empleo ciertamente representa un desincentivo a la inversión en recursos humanos y dificulta la profundización y la difusión del cambio tecnológico, así como la implementación de programas de calidad que suponen el involucramiento de los trabajadores. Los que abogan por la desaparición de los sindicatos (o cualquier instancia colectiva en la relación capital/trabajo) se olvidan que el sindicato cumple también importantes *funciones de gobierno del sistema de relaciones laborales* y de administración del conflicto; el desgobierno provocado por la ausencia de esos factores puede provocar más inestabilidad (y por lo tanto mayores efectos negativos sobre la productividad y la competitividad) que un sindicalismo reivindicativo acompañado de una legislación protectora (Ermida Uriarte, 1996).

En segundo lugar, llaman la atención para los beneficios (otra vez, no solamente en términos de equidad social, sino también de eficiencia económica) que se derivan de un mercado de trabajo bien reglamentado (OIT, 1995b: 94). Las reglas que protegen la seguridad en el empleo y los ingresos de los trabajadores pueden ser incentivos a que las empresas busquen estrategias más virtuosas de elevación de la productividad, y que sean al mismo tiempo más beneficiosas socialmente y más sustentables a mediano/largo plazo. Estrategias que piensen el trabajo menos como un costo que hay que reducir al máximo y más como un recurso cuya calidad tiende a transformarse cada vez más en una ventaja comparativa y, por lo tanto, en el cual hay que invertir. En otras palabras, estrategias que no estén basadas exclusivamente en la reducción de costos (principalmente los laborales) y que busquen realmente equilibrar ese objetivo con la innovación tecnológica, el aumento del componente conocimiento de los procesos de trabajo y de la calidad de los recursos humanos.

Respecto a la relación entre presencia sindical/flexibilidad del trabajo/desempeño económico, también ya existen actualmente muchas evidencias (tanto en Europa como en los Estados Unidos)¹⁶ de que los sindicatos y la existencia de empleos formales y protegidos pueden ser elementos de gran importancia para el éxito de estrategias competitivas innovadoras. Investigaciones recientes realizadas en los Estados Unidos indican que, con frecuencia, las empresas que emplean trabajadores organizados sindicalmente tienden a ser más competitivas que aquellas adonde no hay sindicatos; así como que muchas de las experiencias más exitosas de reestructuración productiva tienden a ser las que consideran el factor trabajo no como un costo a ser reducido siempre que es posible, sino como un bien o un recurso en el

¹⁶ Véase Babson, 1995, Leite, 1997.

cual la empresa debe invertir y que, por lo tanto, se basan en factores tales como la estabilización de la mano de obra, la inversión en calificación y entrenamiento, la existencia de posibilidades de promoción y de compensaciones financieras compatibles con los esfuerzos de los trabajadores en el cotidiano de la producción (Leite, 1997).

Todo eso evidentemente supone la existencia de normas protectoras, formas de regulación del trabajo y de las relaciones laborales, procesos de constitución y fortalecimiento de actores y de espacios y experiencias de negociación.

2. Desregulación, competitividad y calidad del empleo

Como se ha visto en la primera parte de ese documento, el ajuste estructural ha tenido en América Latina un fuerte impacto negativo sobre el empleo: aumento de las tasas de desocupación abierta, acentuado deterioro salarial, fuerte caída en su calidad. La relativa recuperación económica y los procesos de estabilización verificados en la mayoría de los países en los años 90 no han sido acompañados de mejorías significativas en la situación del mercado de trabajo.¹⁷ Ha habido también una serie de reformas en la legislación laboral, de signos, extensión y contenidos diversos, la mayoría de ellas de carácter flexibilizador, inspiradas en la idea de desregular el derecho individual de trabajo e introducir/reforzar restricciones al derecho colectivo.¹⁸

Hace falta una evaluación más sistemática sobre los impactos de las reformas flexibilizadoras del mercado de trabajo tanto sobre el desempeño económico de los países latinoamericanos como sobre la calidad de sus mercados laborales. Sin embargo, hay algunas indicaciones en este sentido que apuntan a resultados poco optimistas.

Tokman y Martínez (1997), por ejemplo, problematizan uno de los supuestos básicos de las reformas laborales y previsionales realizadas en los últimos años en diversos países de la región, orientadas básicamente al objetivo de reducir los costos laborales, visto como condición para aumentar la competitividad de las empresas. A partir de una investigación realizada en el sector manufacturero de cinco países (Argentina, Brasil, Chile, México y Perú) en el periodo 1990-1995, los autores llegan a la conclusión de que *los costos laborales no han sido obstáculos para mejorar la*

competitividad, aunque ellos hayan crecido en 4 de esos 5 países. Según los autores, la evolución de la competitividad de esos países se explicaría mucho más por el *comportamiento de la productividad del trabajo* que por el de los costos laborales o salariales, alertando sobre el hecho de que los costos laborales sin duda inciden sobre la competitividad de las empresas, pero se trata de una incidencia que guarda fuerte relación con la productividad del trabajo. En consecuencia, un aumento del costo laboral no necesariamente conlleva a una menor competitividad si el mismo va acompañado de un aumento de la productividad. Por otro lado, la competitividad de las empresas depende fuertemente de variables macroeconómicas (como por ejemplo el tipo de cambio y los precios relativos), variables que, en los casos analizados, han tenido un impacto mucho más fuerte (en forma negativa) en la competitividad del sector manufacturero.

En la misma línea de argumentación que se observa en el informe del Director General de la ort expuesto en la sección anterior (1995b), los autores también llegan a la conclusión de que los salarios mínimos no parecen haber constituido obstáculos para el buen desempeño de las empresas latinoamericanas, ya que su caída en los años 80 ha sido extremadamente acentuada (34 puntos porcentuales), y no se ha recuperado en los años 90 (en 1996 todavía presentaba un deterioro de 28% respecto a 1980).

Por otro lado, en el Panorama Laboral de 1997 (ort, 1997), la ort presenta una evaluación de las reformas laborales (de carácter básicamente desregulador) implementadas en 4 países de América Latina (Argentina, Colombia, Chile y Perú) en los últimos años, tomando como referencia los resultados esperados de esas reformas en el sentido de: *a)* ampliar las oportunidades de empleo a través de la contratación temporal de determinados grupos de trabajadores (jóvenes, jefas de hogar, desempleados de larga duración) al abaratar el costo relativo de emplearlos; *b)* ampliar la capacidad de adecuación de las empresas a los cambios en su nivel de actividad económica facilitando el despido por causas económicas y/o tecnológicas; *c)* incentivar la formalización de los contratos de trabajo (combatir la informalización) a través de la flexibilización de las modalidades de contratación. Si esos objetivos se estuvieran logrando, era de esperarse que se hubiesen producido en los últimos años: *a)* un aumento relativo de la población asalariada en el sector privado; *b)* una reducción de la proporción de asalariados sin contrato; *c)* un aumento de los asalariados con contrato por tiempo determinado (entre otros).

Sin embargo, los resultados del estudio realizado en el periodo 1990-1996 muestran que esos objetivos fueron logrados solamente en uno de esos aspectos, o sea, en lo que se refiere a un relativo aumento del grado

¹⁷ Desde fines de 1997, los efectos de la crisis asiática sobre las economías de la región hacen prever una situación aún más preocupante en términos del volumen y la calidad de empleo. Véase ort, 1998.

¹⁸ Véase Ermida Uriarte, 1996; ort, 1996 y Weller, 1997.

de asalariamiento de la estructura ocupacional en los países analizados (con excepción de Colombia), concentrado principalmente en la microempresa. Por otro lado, a pesar de sus consecuencias en términos de reducción de los costos laborales no salariales, de una mayor flexibilidad para efectuar contrataciones por tiempo determinado y para despedir trabajadores asalariados, las reformas no han contribuido al aumento de la formalización de los contratos de trabajo ya que, al contrario del objetivo postulado, aumentó la proporción de asalariados urbanos sin contrato.¹⁹

En síntesis, el mayor grado de asalariamiento fue acompañado de una mayor precarización del empleo asalariado privado, como resultado del aumento de la proporción de los asalariados sin contrato o con contratos temporales. Además, el diferencial salarial entre los trabajadores con contrato indefinido y temporal aumentó. Eso es un indicio de que las reformas implementadas, en lugar de generar nuevos empleos con contrato temporal, pueden, en muchos casos (como en muchas ocasiones alertaron sus críticos y como también ocurrió en la experiencia europea) estar contribuyendo a transformar en temporales los contratos indefinidos.

3. La posibilidad de construcción de nuevas institucionalidades y nuevas formas de regulación en América Latina

Sindicatos y flexibilidad en América Latina

Asistimos a un proceso de debilitamiento generalizado de los sindicatos en muchos países del mundo, que se manifiesta, entre otros indicadores, en la disminución del número de afiliados y en la pérdida o reducción de su capacidad de representación y negociación. Entre las causas principales de esos fenómenos se destacan: *a)* la disminución del empleo; *b)* los procesos de externalización y subcontratación que subdividen y fraccionan los antiguos colectivos de trabajadores, dejando fuera de los ámbitos de la negociación y contratación colectiva de trabajo contingentes importantes de éstos; *c)* los procesos de relocalización productiva, esto es, la tendencia de las empresas a abandonar los tradicionales centros industriales con fuerte tradición operaria y sindical, buscando los *greenfields* (regiones sin pasado industrial ni sindical).

¹⁹ Vale notar que, aunque en Argentina el aumento de la proporción de trabajadores asalariados sin contrato de trabajo haya ocurrido exclusivamente en las microempresas, en Chile y Perú ese aumento se dió principalmente en las grandes y medianas empresas (Ort, 1997).

Esa situación es en parte un resultado de las políticas de flexibilización del mercado de trabajo entendidas como desregulación que, como señala Ermida Uriarte (1995), con frecuencia han significado, al lado de la eliminación de la intervención estatal en las *relaciones individuales de trabajo*, una intervención restrictiva en las *relaciones colectivas de trabajo*, justamente con el objetivo de eliminar o debilitar la interferencia de los sindicatos y los procesos de negociación colectiva.

Sin embargo, además de sus efectos socialmente negativos, ese resultado, pese a ser funcional a las políticas más extremadas de flexibilización del trabajo, puede no tener el mismo efecto para algunas estrategias más complejas de elevación de la productividad y competitividad de las empresas. A pesar de que, en muchos casos, las estrategias gerenciales vienen privilegiando el involucramiento individualizado de los trabajadores con los objetivos de la empresa (caracterizándose frecuentemente como abiertamente antisindicales), existen evidencias de que una presencia sindical fuerte puede ser también un importante factor de competitividad, en el sentido del fortalecimiento de una vía más virtuosa a mediano y largo plazo, tanto en términos de eficiencia como de equidad. La presencia sindical puede ser un factor importante, por ejemplo, para estimular el involucramiento de los trabajadores con los objetivos de las gerencias y movilizar su motivación y conocimientos al servicio de los objetivos de productividad y calidad, así como para fortalecer las estrategias de productividad basadas en la incorporación del cambio tecnológico, la calificación de los recursos humanos y la estabilización de la mano de obra.

En América Latina la resistencia empresarial y gerencial en el sentido de reconocer los sindicatos como interlocutores y agentes de la modernización productiva es especialmente fuerte, lo que se refleja, entre otros factores, en el bajo grado de negociación social que ha caracterizado hasta ahora los procesos de reestructuración productiva en la región. Por otro lado, muchos sindicatos no han demostrado la capacidad de instrumentalizarse adecuadamente para negociar los procesos de cambio, evidenciando una gran dificultad de asumir frente a ellos una postura más propositiva.

El resultado de esa situación, según Leite (1997), puede ser un proceso de segmentación del mundo sindical entre, por un lado, algunos sectores minoritarios que, en virtud de una experiencia histórica de negociación y de una capacidad de renovación, logran desarrollar esa capacidad propositiva y, por otro, los sectores que, debido a la ausencia de esa experiencia, no logran desarrollar ese tipo de intervención.

Sin embargo, interesa llamar la atención sobre el hecho de que, en medio a la crisis generalizada, existen sectores que logran desarrollar una

importante capacidad propositiva y negociadora. Ese tipo de intervención, en determinadas circunstancias, al lograr evitar o controlar los procesos de precarización y exclusión de la estructura productiva y del mercado de trabajo, puede conducir a formas más virtuosas de modernización productiva, tanto en términos de eficiencia económica como de equidad social.

En ese contexto, nos parece importante analizar algunas de las nuevas experiencias que están surgiendo en América Latina de constitución de nuevas institucionalidades y nuevas formas de regulación del mercado de trabajo, tales como el Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad en México, las experiencias de la Cámara Sectorial de la Industria Automotriz y la Cámara Regional de Gran ABC en Brasil y los acuerdos de productividad en Argentina.

Acuerdo Nacional para la Elevación de la Calidad y la Productividad en México

La experiencia mexicana que será analizada a continuación evidencia, en primer lugar, cómo en cada situación concreta pueden coexistir distintos discursos y distintas prácticas asociadas al tema de la flexibilidad. En segundo lugar, muestra los límites de las propuestas más extremadas de flexibilización y de qué forma la acción del Estado ha sido importante para crear un espacio de diálogo y negociación social en torno al tema.²⁰

En los últimos años se han desarrollado en México distintos discursos y prácticas relativas a la flexibilidad laboral, con contenidos y resultados también diversos de acuerdo con los actores involucrados y la relación que se estableció entre ellos en cada caso. Según De la Garza (1997), el proceso de flexibilización de las relaciones laborales en México (y en particular de los contratos colectivos de trabajo) ha pasado por 3 etapas.

La primera de ellas va de 1980-1992 y es caracterizada por el autor como una etapa de *flexibilización unilateral*, que se expresó básicamente en los nuevos contratos colectivos firmados en las plantas automotrices del Norte (que contrastaban con los de las antiguas plantas del centro del país), y en los cambios realizados en los contratos de algunas grandes empresas, sobre todo paraestatales (siderurgia, ferrocarriles, petróleo, automotriz, aviación, etc). Esos procesos de flexibilización fueron implementados a partir de una acción unilateral de la gerencia de las empresas; los sindicatos estaban excluidos de la discusión e implementación

²⁰ La discusión del caso mexicano está basada fundamentalmente en el análisis de De la Garza (1998).

de los cambios y, además, eran vistos como una rigidez que había que minimizar; el contenido de los cambios fue básicamente el de desregulación en favor de las gerencias, quitando prerrogativas de los sindicatos. No siempre la flexibilización de los contratos estuvo acompañada por nuevas formas de organización del trabajo, ni mucho menos por la creación de nuevas formas de concertación entre empresa y trabajadores.

La segunda etapa va de 1992 a fines de 1994 (año en que estalla la crisis económico-financiera), y se caracteriza por el intento de construir desde el Estado una flexibilidad concertada, que, aunque dirigida por la empresa, suponía un cierto grado de intervención sindical y de negociación empresa-sindicato. A partir de 1995 se ha tratado de reconstruir la alianza entre empresarios y sindicatos simbolizada por la firma de convenios de productividad, sin mucho éxito ni convicción (De la Garza, 1997: 7).

Esa segunda etapa representó un intento de *flexibilización concertada*. El *Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad y la Calidad* fue el principal instrumento constituido para alcanzar ese objetivo,²¹ y se originó de la propuesta gubernamental de un pacto productivo que incorporara los conceptos de Calidad Total y estableciera un marco de bilateralidad entre empresas y sindicatos. A partir de la firma de ese Acuerdo, de carácter tripartito, se da el arranque en forma masiva de la firma de los *convenios de productividad* por empresa.

La negociación de los convenios de productividad constituyó un desafío importante para el sindicalismo mexicano que, a pesar de estar históricamente organizado a nivel de empresas, siempre había dirigido su actuación principalmente hacia el plan de su relación con el Estado y había tenido muy poca experiencia de negociación al interior de las empresas. En ese sentido, era un sindicalismo poco preparado y motivado para intervenir propositivamente en la modernización de las empresas.

Debido a eso, la capacidad de intervención de los sindicatos en el proceso de negociación de los convenios fue muy diferenciada. Analizando el problema, De la Garza establece una diferencia entre los convenios *activos* y los *pasivos*. En los primeros, el sindicato fue capaz de asumir el rol de interlocutor activo en la definición de los planes de productividad de las empresas, participando en su diseño, implementación y evaluación. En función de ello pudo intervenir en la toma de decisiones referida a aspectos organizacionales y tecnológicos, capacitación, condiciones de trabajo, medición de productividad, distribución de beneficios, etc. Los ejemplos

²¹ Vale señalar que ese periodo coincide con la vigencia de los Acuerdos Marco en Chile y con la constitución de la Cámara Sectorial de la Industria Automotriz en Brasil, y la firma de sus respectivos acuerdos, de carácter tripartita.

más significativos de ese tipo de convenio y de participación sindical fueron aquellos firmados en la Compañía de Teléfonos de México (Telmex) y en la Compañía de Luz y Fuerza del Centro.²²

En los convenios de tipo pasivo, a su vez, la acción sindical se limitó a la mera aceptación de los proyectos empresariales a cambio de la preservación de ciertas condiciones de trabajo, en especial la definición de los incentivos por productividad. No se produjo un cambio en las relaciones laborales al interior de las empresas: el sindicato se limitó a sancionar el dejar hacer de los empresarios a cambio de algunos ingresos suplementarios para los trabajadores. Como ejemplo de ese tipo de convenio tenemos el firmado por el Sindicato Único de Trabajadores Electricistas, en 1992, que sanciona la idea de que la iniciativa de los planes de productividad, su medición y evaluación son facultades exclusivas de la empresa. Reglamenta horarios para impartir la capacitación y define un estímulo para los trabajadores que asistan a los cursos, pero no contempla ningún tipo de participación sindical en la definición de sus contenidos. La concepción de productividad que sustenta el diseño del convenio parece estar más asentada en una intensificación del trabajo y una reducción de costos indirectos que en un concepto más sistémico, basado en la innovación técnica y organizacional y en la calificación de los recursos humanos.²³

En 1994 fue realizado por la Secretaría del Trabajo de México un *Censo de los Convenios de Productividad*. Los resultados del Censo indican que: los convenios han estado muy concentrados en la gran empresa; sólo 50% de ellos prevén medir, diagnosticar y estimular económicamente la elevación de la productividad; la mayoría sólo considera el desempeño general de la empresa y no mide el desempeño individual o grupal; las metas más comunes se reducen a la asistencia y a la puntualidad. Sin embargo, todos ellos reconocen la necesidad de nuevos contenidos en la capacitación y se basan en el discurso común de afirmar el compromiso de las partes para enfrentar el desafío de la globalización, promover una

²² Los principales puntos de esos acuerdos fueron: a) derecho de los trabajadores de participar propositiva y creativamente en la modernización de la empresa, así como de obtener recompensas por esfuerzos adicionales realizados; b) compromisos para que empresa y sindicato diseñen un programa para la elevación y mejoramiento de la calidad y productividad; c) definición bilateral de los procesos de modernización administrativa y operativa; d) promoción de una nueva cultura laboral basada en la concertación y los objetivos mutuos; e) implantación de programas de capacitación; f) promoción del trabajo en equipo y mejoramiento de las condiciones de vida en el trabajo; g) constitución de una comisión mixta encargada de definir los criterios e indicadores para medir la productividad; h) ratificación del modelo de calidad que había sido firmado por iniciativa del sindicato en 1989.

²³ De la Garza (1995) señala que, cuando la política de personal no es concebida por la empresa como un factor central de elevación de la productividad, es probable que las gerencias muestren poco interés por los pactos bilaterales (con participación sindical efectiva).

nueva cultura laboral e involucrar sindicatos y trabajadores en la modernización productiva.

Al nivel de las empresas, hasta ahora los resultados²⁴ del proceso han sido básicamente los siguientes: en la primera etapa (hasta 1992), a pesar de los cambios ocurridos en los convenios colectivos de trabajo, los grados de flexibilidad tanto numérica como salarial se mantenían bajos. El porcentaje de los bonos (por productividad, calidad, asistencia y puntualidad) sobre el total de las remuneraciones era reducido, así como el grado de subcontratación del trabajo. Según De la Garza (1998), ese último factor podría estar relacionado al fuerte aumento de la importación de insumos a raíz de la apertura comercial que ha desarticulado muchas de las cadenas productivas existentes o impedido la creación de nuevas.²⁵

En la segunda etapa no había aumentado significativamente la flexibilidad numérica: seguía predominando la figura del trabajador de planta con contrato por tiempo indeterminado; el porcentaje de contratos de trabajo a tiempo parcial y por horas era despreciable y la subcontratación no había aumentado significativamente. Dos posibles explicaciones para eso serían el poder que siguen teniendo los sindicatos en la defensa de ese tipo de contrato y, principalmente, el reconocimiento por parte de los empresarios de que la inestabilidad laboral afecta negativamente la productividad (De la Garza, 1998: 22). Por otro lado se observaba una extensión de la flexibilización salarial, principalmente en las grandes empresas (en un contexto general de drástica disminución de los salarios reales), aunque la parte variable del salario seguía siendo pequeña respecto a la parte fija.

En la tercera etapa, que correspondería al estado actual de la flexibilización en la industria mexicana, básicamente lo que ocurre es un avance en la flexibilidad funcional en los contratos colectivos (lo que no significa necesariamente que se aplica en la práctica, sino que la mayoría de los contratos deja de constituir un obstáculo para que ocurra). A su vez, la flexibilidad numérica sigue siendo baja (a pesar de aumentar en alguna medida la utilización de los subcontratistas, todavía es poco frecuente la contratación de trabajadores eventuales) y se observa una disminución de la flexibilidad salarial, que se debe al estancamiento de la firma de los convenios de productividad (predomina el salario mensual o quincenal fijo por categoría, bastante regulado) (De la Garza, 1998: 24).

²⁴ Resultados de la Encuesta Manufacturera presentados por De la Garza, 1998.

²⁵ Como ejemplo de ese tipo de situación, está lo ocurrido en las empresas maquiladoras del Norte del país, que han mantenido en torno a solamente 2% su porcentaje de insumos nacionales (De la Garza, 1998: 20).

En síntesis se puede decir que los contratos que fueron más flexibilizados son los de las grandes empresas (tradicionalmente más protectoras). Las flexibilidades extremas, codificadas en contratos como el de la Ford Hermosillo, en la práctica han tenido que moderarse por su efecto negativo en el desempeño de los trabajadores. Tal como lo han analizado varios autores, entre ellos Carrillo (1995), la extrema inseguridad en el trabajo, aliada al sistema de multitareas indiscriminadas, puede provocar un clima laboral contrario a la identificación del trabajador con la empresa, que a su vez es un elemento considerado fundamental por la gerencia para el éxito de su estrategia competitiva, basada en la aplicación de programas de Calidad Total.

Eso significa que existe una distancia entre el discurso empresarial de cúpula (que define la flexibilidad extrema como condición de competitividad) y las prácticas empresariales concretas, por lo menos en el núcleo de empresas con procesos productivos complejos, que fueron las que más se han flexibilizado en el periodo.

Por último se observó que la presencia de sindicatos en establecimientos manufactureros se correlaciona positivamente con tecnología novedosa, cambios en la organización del trabajo, empleo de trabajadores eventuales, participación de subcontratistas y participación de los trabajadores en el mejoramiento de la productividad. Eso no significa necesariamente que los sindicatos sean agentes activos y participativos de esa modernización, pero al menos pueden significar que no son un obstáculo para la innovación en la empresa y la flexibilidad del trabajo (De la Garza, 1998: 35).

Flexibilidad y trabajo en la región del Gran ABC paulista (Brasil)

La experiencia relatada a continuación se refiere a un intento de constitución de espacios de negociación tri y multipartitos, en una región caracterizada por un poderoso tejido productivo y una fuerte densidad institucional, en la cual se destacan los sindicatos y las gerencias de las empresas modernas. En un complejo proceso de constitución de actores y espacios de interlocución, esa experiencia negociadora, localizada inicialmente al nivel de las *empresas* y del *sector* productivo, pasó a abarcar también, en un intento de respuesta a las sucesivas coyunturas de crisis que vienen afectando la región, las *cadena productivas* y el conjunto del *territorio*. Uno de los aspectos que merece destacarse en la evaluación de esa experiencia es justamente, en el periodo más reciente, el intento de crear compromisos entre los actores públicos y privados más importantes de la región con el objetivo de establecer relaciones más solidarias a lo largo de las

cadena productivas, contribuyendo así al fortalecimiento de los tejidos productivos locales y a la estructuración de un nuevo proyecto de desarrollo regional, más competitivo económicamente y más equilibrado social y ambientalmente.²⁶

La Cámara Regional del Gran ABC

El ABC paulista es una región industrial de gran importancia en Brasil, conformada por 7 municipios (Santo André, São Bernardo do Campo, São Caetano, Diadema, Mauá, Ribeirão Pires y Rio Grande da Serra). Su tejido productivo es bastante complejo y se articula principalmente en torno a los siguientes sectores: industria automotriz, de autopartes, de bienes de capital, petroquímica, química/farmacéutica, plásticos y caucho, construcción civil y muebles, varias ramas del comercio y servicios. Posee muchas ventajas comparativas, entre ellas el grado de modernización de la mayoría de sus industrias, una extensa y bastante calificada red de proveedores de productos y servicios y el nivel relativamente elevado de sus recursos humanos, así como el hecho de estar localizada en el centro del mercado consumidor más importante del país.

Cuenta también con una importante densidad institucional, que se expresa en la presencia de sindicatos organizados, representativos y con importante experiencia negociadora; empresas y gerencias modernas, gobiernos municipales comprometidos con procesos y programas innovadores de gestión en varias áreas, e importante equipamiento educacional (escuelas técnicas y de nivel superior).

Esa densidad institucional es resultado de un complejo proceso de constitución de actores y de espacios de interlocución y negociación que tuvo lugar en la región en los últimos 20 años y que puede ser dividido en 3 etapas. La primera de ellas va de 1978 a 1990 y está marcada por un intenso proceso de conflicto/negociación entre empresarios y sindicatos. En ese periodo los sindicatos, principalmente en las ramas metalúrgica (que incluye las empresas automotrices y de autopartes, así como las metalmecánicas en general), química y petroquímica, profundizaron su conocimiento sobre el proceso y las condiciones de trabajo, las características de los sectores productivos, ampliando su organización y su capacidad negociadora. Se produce así un importante proceso de fortalecimiento de los sindicatos, así como de aprendizaje y mutuo reconocimiento de

²⁶ Véase discusión respecto de la configuración de las cadenas productivas en la región del ABC en Abramo y Leite (1998), Leite (1997) y Abramo (1997).

interlocutores, tanto para trabajadores como para empresarios. La lucha sindical tenía un carácter básicamente distributivo y el ámbito principal de definición de los actores y de constitución de espacios de negociación era la empresa y el sector.

El segundo momento se ubica en los inicios de los años 90, a partir de la apertura comercial impulsada por el Gobierno de Collor y la profundización de la crisis económica, en especial en el sector automotriz. El hito más importante de ese periodo fue la constitución de la Cámara Sectorial de la Industria Automotriz, importante e innovadora experiencia de negociación tripartita entre el gobierno (nacional y estatal), empresarios y sindicatos en el ámbito de la cadena productiva. Los sindicatos asumen una posición mucho más propositiva, no solamente en el sentido de defender sus niveles de empleo y remuneración, sus condiciones de trabajo y derechos laborales, también en el sentido de discutir la crisis y el futuro de la industria automotriz. Con ese espíritu fueron firmados dos acuerdos (1992 y 1993), que representaron un significativo avance en las relaciones laborales y favorecieron un importante proceso de recuperación y crecimiento de producción y las ventas en el sector.²⁷

Uno de los aspectos más innovadores de esa experiencia fue justamente el de ampliar el espacio de negociación y regulación para el ámbito de la cadena productiva. La constitución de ese espacio pasó a involucrar una trama bastante más compleja de actores sociales y económicos, intereses, conflictos y posibilidades de acuerdos. Conforme señala Castro (1997: 5), la Cámara Sectorial estaba constituida por productores finales y sus proveedores, “reunidos en una instancia de formación consensual de directrices que los forzaba a negociar intereses. Si es cierto que tal negociación no eliminaba los efectos de las asimetrías existentes en la distribución de poder en la cadena de productores, ella seguramente ampliaba los espacios para negociar soluciones entre estos desiguales que minimizaran o al

²⁷ Los principales puntos del primer acuerdo, firmado en marzo de 1992, fueron: reducción de 22% en los precios de los vehículos (vía reducción de impuestos y utilidades), manutención de los niveles de empleo, reajuste mensual de salarios de acuerdo con la variación del costo de vida, inicio de la discusión sobre contrato colectivo, reapertura de consorcios, nuevos proyectos de estímulo a las exportaciones y programas de financiamiento para vehículos y tractores. Como resultado de esas medidas, la producción volvió a los niveles de 1988-1989 (superior a un millón de vehículos), el empleo se estabilizó en torno a 105 mil puestos de trabajo y los salarios reales aumentaron. En febrero de 1993 fue firmado el segundo acuerdo, que tuvo como resultado una nueva caída en el precio de los vehículos, viabilizada por reducciones en los impuestos y en los márgenes de ganancia de las ensambladoras, autopartes y distribuidores, mejoría de las condiciones de acceso a consorcios y financiamientos, definición de metas de producción (hasta 2 millones de vehículos en el 2000), inversiones (del orden de US\$ 10 mil millones) y empleo (91 mil nuevos puestos de trabajo en el bienio 1993-94)(Bresciani, 1997b: 87/88). Véase también Oliveira (1993), Cardoso y Comin (1995), Arbix (1996) y Castro (1997).

menos administraran esas desigualdades”. Otra gran novedad de la intervención reguladora de Cámara, según la autora, fue su capacidad de conducir a la esfera pública entendimientos usualmente bilaterales entre Estado y empresas, tejidos en las antesalas de las burocracias gubernamentales y además, en ellos, incluir la presencia de sindicatos de trabajadores. Con ese carácter, la Cámara propuso directrices sectoriales en un amplio espectro: política tecnológica y de inversiones, estrategias competitivas, políticas de financiamiento, estrategias de precios y de distribución, políticas de empleo y salario.

El tercer momento empieza a fines de 1996 y está marcado por la preocupación de los actores más significativos (principales sindicatos, empresarios, gobierno del Estado de São Paulo, gobiernos municipales y organismos representativos de la sociedad civil) de hacer frente a la crisis que amenaza ahora no sólo un sector productivo (la industria automotriz), como el conjunto de la región. Esta crisis se expresa en una fuerte reducción del empleo, en particular el industrial y en un importante movimiento de relocalización industrial para fuera de la región.²⁸ Todo esto da origen a una importante y novedosa experiencia de construcción institucional, representada por la constitución de la Cámara Regional del Gran ABC.

A) Composición y objetivos de la Cámara

Tanto la composición de la Cámara Regional, como la definición de sus principios y objetivos, evidencian de qué forma la experiencia de la Cámara Sectorial Automotriz, aparentemente derrotada en términos políticos, fue fuertemente precursora de esa nueva iniciativa. La Cámara Regional retoma dos de los aspectos centrales de la Cámara Sectorial: *a)* la visión de cadena productiva; *b)* la decisión de construir un espacio público en el cual intereses diferentes puedan expresarse y ser negociados.

Al mismo tiempo, la Cámara Regional representa un avance significativo con relación a esa experiencia anterior: *a)* el tripartismo ahora se

²⁸ Entre 1987 y 1996 se observa una reducción del 25% del volumen total del empleo en S. Bernardo y del 35% en el conjunto de la región del Gran ABC. Entre 1980 y 1996, fueron suprimidos 34.3% de los puestos de trabajo existentes en las empresas automotrices de la región. Apenas una entre las varias plantas automotrices cuya instalación está prevista en el país, producto de las nuevas inversiones realizadas a partir de 1996, se localizará en el ABC. Además de los problemas de infraestructura existentes en la región (falta de terrenos disponibles para la instalación de nuevas plantas, alto costo del puerto de Santos, problemas viarios), y de los incentivos fiscales dados por gobiernos estatales y municipales para que esas empresas se instalaran en otras áreas, se argumenta que existiría un “costo ABC” demasiado elevado, representado por el salario promedio de sus trabajadores y por la existencia de un sindicalismo conflictivo.

amplía a un *multipartismo*; b) la visión de las cadenas productivas se vuelve más compleja: éstas se perciben ahora como partes constitutivas de un *territorio*, que, a su vez, es concebido no como un ámbito meramente geográfico o administrativo, sino como un *espacio socialmente organizado* (Albuquerque, 1997); c) la preocupación por el futuro de determinados sectores productivos se extiende al intento de definición de una estrategia más amplia de *desarrollo económico local*.

Los principales actores/instituciones que conforman la Cámara Regional del Gran ABC son: a) el Consorcio Intermunicipal del Gran ABC, creado en 1992 y conformado por los gobiernos de los 7 municipios (las "prefecturas"), que ya desde hace varios años venían desarrollando experiencias importantes e innovadoras en las áreas de salud, educación, vivienda, medio ambiente, *participación popular* y, más recientemente, debido a la profundización de la crisis y de los procesos de precarización del mercado de trabajo, también en el ámbito de las políticas de generación de empleo e ingreso; b) el Gobierno del Estado de São Paulo (en especial las siguientes secretarías: Ciencia y Tecnología, Empleo y Relaciones del Trabajo, Transportes, Medio ambiente, Educación, Deportes y Turismo); c) las grandes empresas (en especial las grandes multinacionales del sector automovilístico y químico/petroquímico, telecomunicaciones) y sus respectivas asociaciones representativas; d) asociaciones representativas de pequeñas y medianas empresas; e) asociaciones comerciales; f) principales sindicatos; g) universidades y escuelas técnicas; h) asociaciones de la sociedad civil (como el "Forum da Cidadania do Grande ABC"); i) Poder Legislativo (presidentes de las "Cámaras de Vereadores" —concejales— de los 7 municipios, además de todos los diputados elegidos por la región).

La propuesta básica de la Cámara (expresada en la "Carta de la Cámara Regional del Gran ABC") es promover el desarrollo sustentable de la región, apoyado fundamentalmente en el aumento de la competitividad de las cadenas productivas.²⁹ Eso supone, en primer lugar, que los principales actores regionales desarrollen una "actitud propositiva" y hagan una apuesta en el sentido de promover: i) la mejoría de la infraestructura local (vial, comunicaciones, transportes y otros); ii) la mayor densidad del tejido productivo, a través del aumento de la competitividad de las PYMES proveedoras de insumos y prestadoras de servicios, de la modernización y difusión tecnológica, del aumento de la calificación profesional; iii) la construcción de relaciones más solidarias al interior de las cadenas productivas, con el objetivo de evitar que sus eslabones más débiles se vean imposibilitados de perseguir una trayectoria más segura y competitiva.

²⁹ En especial en los sectores automotriz, electrodomésticos y químico/petroquímico.

Desarrollar una actitud propositiva supone también cuestionar la idea del "costo ABC" (que, como se ha dicho, aparece como argumento para la política de relocalización seguida por muchas empresas), *erigiendo en virtudes* el grado de calificación de la mano de obra de la región, la tradición industrial acumulada y la densidad institucional existente. En otras palabras, significa afirmar el potencial positivo de esa densidad institucional (que incluye, entre otros factores, el grado relativamente elevado de organización sindical y su capacidad propositiva, así como las experiencias anteriores de interlocución bi, tri y multipartita) en el sentido de la búsqueda de un modelo de desarrollo económico y social que sea, al mismo tiempo, más equitativo, sustentable y competitivo. En ese sentido, la articulación de actores en torno a la Cámara se constituye en *una apuesta clara en la importancia de construir nuevas formas de regulación* (al interior de y entre empresas, en la cadena, en el territorio).

Otra idea de la Cámara Regional ha sido el intento de transformar la situación de crisis en una oportunidad para generar un nuevo modelo de desarrollo regional con un carácter pactado que, debido a eso, sea más equilibrado económica y socialmente. El objetivo no es eliminar o eludir los conflictos sino, a partir de su expresión y negociación, llegar a *compromisos pactados* que se expresen en acuerdos concretos. En la medida en que se amplían los actores involucrados en esa discusión, así como los temas y espacios de negociación, la tendencia es incluso que esos conflictos se multipliquen y se vuelvan más complejos: además de los que han marcado tradicionalmente la región (como aquellos entre empresarios y trabajadores), se expresan también conflictos entre grandes y pequeñas empresas, entre entidades de moradores y ambientalistas, entre partidos, municipios, entre el conjunto de los municipios y el gobierno del Estado, etcétera.

B) Compromisos y acuerdos

En junio de 1997 se firmó el primer documento de compromiso entre los actores constituyentes de la Cámara, después de un intenso y complejo proceso de discusión (el *Documento de las 31 prioridades*), que definía, entre sus objetivos básicos: a) garantizar la permanencia del parque industrial/productivo instalado en la región y descubrir *nuevas vocaciones*;³⁰ b) definir fuentes de financiamiento para la innovación, moderniza-

³⁰ Las nuevas vocaciones fueron así definidas, después de la realización de un diagnóstico bastante acucioso del tejido productivo local: *en la industria*: electrónica embarcada, servicios asociados a la red de comunicaciones; *en el sector comercio/servicios*: turismo de negocios, turismo de entretenimiento, turismo ecológico, consultoría y asesoría, tecnología.

ción y difusión de tecnología, con énfasis en las PYMES; c) generar empleo a través de cooperativas, asociaciones, micro y pequeñas empresas;³¹ d) perfeccionar el sistema de información local a través de la creación de un banco de datos regional; e) definir un plan regional de calificación profesional con el objetivo de erradicar el analfabetismo en la región; f) desarrollar acciones integradas (con el poder público, las escuelas técnicas, universidades, empresas y sindicatos) articuladas con el sistema público de empleo seguro (desempleo/intermediación/capacitación), y crear la Universidad Pública del Gran ABC (con énfasis en el área tecnológica y de formación profesional); g) crear un *Banco regional de desarrollo económico y social*, como nueva alternativa de crédito y financiamiento para pequeños y medianos establecimientos; h) desarrollar la infraestructura de transporte (carreteras y puerto) y saneamiento básico y ambiental (aire y agua); i) promover una amplia negociación relativa a la jornada de trabajo y al escalonamiento de los horarios de trabajo en la región.

Además, se afirma la preocupación de los constituyentes con el equilibrio medioambiental y con la seguridad ciudadana, la salud infantil (programa destinado a retirar los niños/as de la calle a través de apoyo médico, odontológico, alimentario y de iniciación profesional), la definición de un plan de actividad comercial y de escalonamiento de horario de trabajo.

Los primeros acuerdos fueron firmados el 3 de noviembre de 1997 y consistieron en: a) creación de una Agencia de Desarrollo Económico para la coordinación del fomento técnico y financiero a los principales sectores productivos de la región; b) ejecución de un plan regional de macrodrenaje; c) revisión de la ley de protección a los manantiales; d) aumento de la competitividad de las cadenas productivas a través de la modernización tecnológica de las micro, pequeñas y medianas empresas; e) definición de un plan de formación profesional; f) exploración del potencial turístico de la región; g) definición de un plan de atención a los niños/as y adolescentes de la calle; h) plan de mejorías viarias; i) movimiento de alfabetización de jóvenes y adultos.³²

³¹ Por medio, principalmente, de los siguientes instrumentos: financiamiento de la innovación tecnológica; reducción tributaria (exigiendo el compromiso con el cumplimiento de la legislación laboral y de los derechos obtenidos a través de acuerdos colectivos negociados con los sindicatos y/o Comisiones de Fábrica); simplificación burocrática.

³² Este último punto no llegó a ser firmado oficialmente por la Cámara por no contar con el acuerdo de la Secretaría de Educación del Estado de São Paulo. Aun así, el Consorcio municipal y las entidades de la sociedad civil participantes (incluyendo a sindicatos y empresas) decidieron llevarlo adelante.

Entre los principales acuerdos, destacamos:

Acuerdo para el aumento de la competitividad de las cadenas productivas: a través de la modernización tecnológica de las micro, pequeñas e medianas empresas, por medio del acceso a financiamiento con bajos intereses y programas de apoyo y calificación profesional. El principal instrumento para eso sería la creación de un *fondo de aval*, con el objetivo de viabilizar el acceso de las micro y pequeñas empresas a los recursos del BNDES. Ese fondo de aval deberá servir como garantía de préstamos bancarios y para financiar la modernización de la cadena proveedora de la industria, con el objetivo de atraer nuevas inversiones para la región.

Plan regional de calificación profesional, cuyas principales metas son: a) calificar 235 mil trabajadores hasta el año 2000; b) instalar centros públicos de formación profesional; c) crear seis "Puestos de Atención al Trabajador"; d) desarrollar la empleabilidad de los trabajadores a través de i) aumento de la escolaridad promedio de la población; ii) la mejoría de la calidad de los programas existentes de formación profesional, adaptándolos a las nuevas necesidades de la región y a los sectores de nítida vocación regional; iii) el desarrollo de programas de formación profesional para los sectores emergentes de la región; iv) la manutención y mejoría de las escuelas técnicas de la región; v) la formación para la ciudadanía y los derechos del trabajador.

Creación de un Observatorio permanente de la situación de empleo: con el objetivo de dar seguimiento mensual a las variaciones de oferta y demanda de mano de obra, en articulación con el proyecto regional de formación profesional, lo que permitiría direccionar los programas de formación de sindicatos y empresas a las necesidades del mercado de trabajo regional. El Observatorio deberá realizar un seminario bimestral para identificar las necesidades de formación profesional directamente ligadas al desarrollo de las actividades industriales, comerciales o de servicios de la región, así como para la formulación de alternativas para la generación de trabajo, empleo e ingreso de forma cooperativa y/o comunitaria, sin que eso signifique procesos de precarización de los empleos existentes.³³

Acuerdo sobre el tema ambiental: promover el desarrollo de actividades industriales no contaminantes y compatibles con la preservación de los manantiales e integrar la preservación de los manantiales con proyectos turísticos.

³³ Participantes del Observatorio: "Forum da Cidadania", DIEESE (Departamento Inter-sindical de Estadísticas e Estudos Sócio-Econômicos), Consorcio intermunicipal, Secretarías estatal y municipales de empleo y relaciones laborales, representantes del comercio y de la industria.

Tras la firma de esos primeros acuerdos, los trabajos de la Cámara siguieron desarrollándose, mientras crecía su legitimidad entre los actores sociales de la región.³⁴ Varios de ellos destacan la importancia de la iniciativa en el sentido de contribuir para el desarrollo de la capacidad propositiva de cada uno de los sectores que la componen, así como la sinergia que surge de la interlocución entre ellos y del esfuerzo que se ha hecho con el objetivo de llegar a los acuerdos y compromisos que apunten para soluciones más integradas para los problemas de la región.

En el día 31 de agosto de 1998 fueron firmados 12 acuerdos más, que trataban de avanzar respecto a los anteriores (noviembre de 1997). Entre las principales ideas que los orientaban, seguían destacándose la *preocupación por la "reducción del costo ABC"* y *por el aumento de la competitividad de las cadenas productivas a través del fortalecimiento de sus eslabones más débiles* (las pequeñas y micro empresas). Es importante señalar que la reducción del "costo ABC" no es pensada apenas con relación a los costos del trabajo, sino de forma más sistémica, es decir, incluyendo medidas de flexibilización de impuestos, inversiones en el sistema viario y en la infraestructura, formación y calificación profesional, mejoría en las redes escolar, de salud y de locomoción pública.³⁵

Entre otros acuerdos, se mencionan:

- a) *Implementación del Polo Tecnológico del Gran ABC*, con el objetivo de aumentar la competitividad de los sectores automotriz y petroquímico (a través de la creación de centros de Investigación y Desarrollo articulados con las Universidades de la región) y de otros sectores meta que serían, en un primer momento, objeto de programas de apoyo y difusión tecnológica (plástico, química, manufactura mecánica, muebles y medio-ambiente);
- b) *Aumento de la competitividad de las cadenas productivas*, desarrollar un amplio proceso de sensibilización de las micro y pequeñas empresas buscando promover su modernización tecnológica, así como

³⁴ El resto de esa sección se basa en Abramo y Leite (1998).

³⁵ Entre los Grupos de Trabajo que funcionaron en el periodo que se extendió entre el primer y el segundo conjunto de acuerdos, se destacan aquellos referentes a la cadena automotriz y a la cadena química y petroquímica. La creación de la Agencia Regional de Desarrollo, uno de los principales puntos del acuerdo firmado en noviembre de 1997, dependía, para su implementación, de un *referendum* de las "Cámaras de Vereadores" (el legislativo municipal) de los 7 municipios involucrados. Todos los pasos necesarios para ese *referendum* fueron completados en el día 27 de agosto de 1998.

implementar un Fondo de Aval con el objetivo de ampliar y agilizar las fuentes de financiamiento dirigidas a ese sector;³⁶

- c) *Calificación y recalificación de mano de obra para el sector petroquímico (a través de recursos del FAT)*, con el objetivo de incentivar la atracción de empresas plásticas de 3ª generación, lo que se justifica por la existencia de un importante polo petroquímico en la región;³⁷
- d) *Revitalización del sector de muebles*, a través de la incorporación de nuevos modelos de gestión que contemplen el desarrollo científico y tecnológico, la calificación profesional y el *marketing* industrial, propiciando la creación de un centro de desarrollo de *design* a fin de aumentar la calidad y la competitividad del sector.

Los otros ocho acuerdos que fueron firmados en la ocasión son los siguientes: a) ampliación de la oferta de empleos en el sector comercio (a través de la garantía de condiciones adecuadas para su funcionamiento los días domingo); b) mejoría del transporte colectivo regional (a través de mejorías en el tren metropolitano y el desarrollo de proyectos contemplando la instalación de un metro de superficie); c) vinculación al Programa Integrado de Transportes Urbanos del Gobierno del Estado de S. Paulo; d) tratamiento de afluentes industriales; e) ampliación del sistema de control y drenaje de aguas pluviales; f) ampliación de la oferta habitacional de la región; g) implementación de un hospital regional de referencia; h) fortalecimiento del Movimiento Regional "Criança Prioridad 1".³⁸

La negociación de la flexibilización al interior de las empresas

Al mismo tiempo que se desarrolla esa importante experiencia de construcción de una nueva institucionalidad para la promoción del empleo y del desarrollo local, sigue vigente, al interior de algunas de las empresas más importantes de la región, en especial en el sector automotriz, un proceso de negociación/interlocución centrado en los temas de la reestructuración productiva.

³⁶ El Fondo de Aval tendrá un presupuesto inicial de R\$10 millones, destinados a garantizar 70% de los créditos a ser conseguidos por las empresas junto a las líneas de financiamiento del BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), Finep, FAT (Fundo de Amparo ao Trabalhador) y Fondo de Investimentos de Crédito Productivo Popular de S. Paulo. Su agente financeiro será la "Nossa Caixa-Nosso Banco".

³⁷ En ese sentido, dicho acuerdo propone fortalecer la cadena representada por las petroquímicas de primera y segunda generación y por la industria de plástico de 3ª generación.

³⁸ El Gobierno del Estado de São Paulo pretendía, en esa ocasión, destinar un financiamiento de aproximadamente R\$50 millones para la concretización de esos acuerdos.

Como ya se ha señalado, los metalúrgicos de S. Bernardo durante toda la década de 1980 buscaron participar de la discusión en torno a los temas de la competitividad, los cambios tecnológicos y organizacionales, la productividad y el desempleo, y a articular en torno a ellos procesos de negociación colectiva, fuese al interior de las empresas (principalmente a partir de la actuación de las Comisiones de Fábrica), o en el ámbito sectorial. De esa forma, lograron consolidar, a lo largo de los años, el ejercicio de una *influencia sindical tácita* sobre la organización del trabajo que, en determinados casos, evolucionó hacia una *influencia contractual*, particularmente en los casos de la reestructuración de la fundación de la Volkswagen, de los procesos de tercerización en la Autolatina y en Mercedes, y de negociación sobre la implantación de los grupos y células de trabajo en Mercedes y Volkswagen (Bresciani, 1997b: 89).

Eso significa, según Bresciani (1997), que el sindicalismo brasileño viene desarrollando un importante conjunto de acciones frente al tema de la flexibilización del trabajo, con el objetivo básico de abrir un espacio de negociación en torno a ese proceso, que signifique un avance en la necesaria adaptación de las empresas a las nuevas condiciones de la competitividad, evitando, al mismo tiempo, la precarización del empleo y de las condiciones de trabajo.

Esas acciones se vienen dando principalmente en torno a los siguientes aspectos: el intento de negociar los procesos de externalización (tercerización) para evitar sus efectos precarizantes; la negociación de los cambios organizacionales y la negociación de la jornada de trabajo.

A) Negociando la tercerización

La externalización (tercerización) de servicios de apoyo y de etapas del proceso productivo es crecientemente considerada por las gerencias como un elemento importante para conferir flexibilidad estratégica a la empresa (vía focalización de sus actividades), además de una forma de reducir costos. Desde el punto de vista del empleo y las condiciones de trabajo, ha significado frecuentemente su precarización.³⁹ La preocupación del sindicalismo brasileño por ese tema no es reciente, y viene acompañando la intensificación de dicho proceso. A pesar de sus esfuerzos en ese sentido, no ha logrado hasta ahora ningún éxito en los planes legal e institucional. Al contrario, según Bresciani (1997: 91), algunas medidas adoptadas en los últimos años, como por ejemplo la reglamentación del trabajo en cooperativas, que

³⁹ Véase, entre otros, DIEESE, 1994 y Abramo, 1997.

abren espacio para una flexibilización precarizante de los contratos de trabajo por el recurso a la tercerización a través de mecanismos de ese tipo.

Sin embargo, en algunas empresas se ha logrado realizar negociaciones importantes en torno al tema. Entre las principales el autor destaca las experiencias de las fábricas de Volkswagen y Mercedes-Benz en São Bernardo do Campo.

En Volkswagen, en 1991, se firmó un acuerdo entre la empresa y el Sindicato que significó un límite a la unilateralidad de la decisión empresarial en esa materia, al definir que eventuales medidas de tercerización sólo serían implementadas después de un proceso de información, discusión, análisis y evaluación en conjunto con miembros de la Comisión de Fábrica. En Mercedes-Benz se acordó crear una comisión paritaria para analizar cualquier propuesta de transferencia de actividades y, en el caso de que eso se diera, garantizar la reubicación del/a trabajador/a eventualmente afectado/a, con garantía de capacitación y manutención de condiciones adecuadas de trabajo y cumplimiento de las normas de seguridad y medicina del trabajo en la empresa contratada.

B) Negociando los cambios organizacionales

Respecto a la negociación de los cambios organizacionales, el autor destaca los cuatro acuerdos colectivos firmados en Mercedes entre 1992 y 1996, que llevaron a la implementación de una serie de innovaciones negociadas entre empresa y Sindicato. Entre los puntos negociados se destacan las condiciones de implantación de "Programas de Mejoría Continua", de células de manufactura y de constitución de los grupos semiautónomos. En el caso de los Programas de Mejoría Continua, se establecía que el Sindicato y la Comisión de Fábrica tenían la posibilidad de acompañar todo el proceso de implantación del Programa y, además, se garantizaría la manutención de los puestos de trabajo al empleado/a eventualmente afectado/a, o su transferencia a otra área de la empresa mediante capacitación. En el caso de las células de manufactura se establecía el derecho de monitoreo por parte de grupos formados por representantes de los trabajadores y de la empresa, respecto al ritmo y condiciones de trabajo (ergonomía, ambiente, seguridad), así como la reubicación del personal eventualmente afectado. En el caso de los grupos semiautónomos, se aseguraría el derecho de monitoreo sindical sobre varios puntos relativos a su funcionamiento. Todo ese proceso, según el autor, ha sido afectado negativamente por los despidos masivos de fines de 1995, pero se mantienen muchos de esos procedimientos.

C) Tiempo flexible y jornada de trabajo

Otra gran preocupación de los sindicalistas ha sido la negociación en torno a la flexibilización de la jornada de trabajo. La reducción de la jornada de trabajo (así como la limitación de las horas extraordinarias) con el objetivo de generar nuevos puestos de trabajo y mejorar la calidad de vida de los trabajadores (a través del aumento del tiempo libre) es una demanda antigua de los sindicatos de la región del ABC. Antes de que la Constitución de 1988 cambiara la jornada semanal de trabajo de 48 para 44 horas, ése ya era el horario observado en la mayoría de las empresas metalúrgicas de São Bernardo debido al insistente esfuerzo de negociación del Sindicato en ese sentido y, en particular, gracias a la gran huelga de 1985 que tuvo como demanda básica la reducción de la jornada.

En los últimos años, en los momentos de crisis y retracción de la demanda, por varias veces la dirección de las empresas trató de negociar con los sindicatos de la región la reducción de la jornada acompañada de reducción salarial, propuesta que ha sido sistemáticamente rechazada. Sin embargo, el sindicato ha presentado otras alternativas en el sentido de flexibilizar la jornada y facilitar la adaptación del volumen de producción de las empresas a las oscilaciones de la demanda. La variación de la jornada a lo largo del año (o el *banco de horas*) fue una posibilidad señalada desde la Cámara Sectorial de la Industria Automotriz (1993) y consiste en un sistema de compensación, a través del cual los trabajadores cumplen jornadas variables según el ritmo de producción de las empresas, asumiendo "débitos" o "créditos" de horas.⁴⁰

La propuesta sindical se basaba en un estudio que mostraba el comportamiento estacional de la producción automotriz y la tendencia internacional de reducción de la jornada de trabajo. A través de la negociación colectiva, el Sindicato de los Metalúrgicos de São Bernardo ya había obtenido el compromiso de las empresas de reducir la jornada semanal a 43 horas a partir de enero de 1996 y a 42 horas en octubre del mismo año. En el contexto de las negociaciones realizadas en la Cámara Sectorial, el Sindicato propuso una nueva reducción de la jornada anual de trabajo bajo el siguiente sistema: un promedio de 40 horas semanales y de 200 horas anuales (descontados vacaciones y días festivos), lo que representaba una reducción de 10% en el tiempo total de trabajo. Debido a la fluctuación de las ventas a lo largo del año, la reducción podría significar trabajar en jornadas de 36, 40 y 44

⁴⁰ El *banco de horas* es un mecanismo muy similar a la propuesta discutida en el contexto de la Cumbre Europea de Empleo de establecimiento de una jornada anual de trabajo flexible y regulada.

horas en cada cuatrimestre. A eso se sumaba la limitación de las horas extras a un total máximo de 92 por año por trabajador (correspondiente a 5% de la jornada anual efectiva).

Actualmente, el sistema de *banco de horas* es adoptado en muchas empresas: desde el inicio de 1996, se estableció un promedio de 42 horas semanales en Volkswagen, Ford y Mercedes, y de 40 horas en Scania. Las variaciones posibles oscilan entre un mínimo de 32 horas y un máximo de 44 horas (la jornada legal). El salario de los trabajadores es uniforme a lo largo del año. La efectividad de esa propuesta en situaciones de crisis se evidenció una vez más a fines de 1997 en la negociación realizada en Volkswagen.⁴¹

*Los acuerdos de productividad en Argentina*⁴²

La experiencia argentina se refiere a una situación en la cual los sindicatos, históricamente organizados al nivel de la rama productiva y con alta capacidad de intervenir y regular los contratos de trabajo, definidos en ese ámbito, pasan a dirigir su actuación para la empresa en el contexto de profundas transformaciones en la política macroeconómica. Uno de los ejes principales de la actuación sindical al interior de las empresas es ahora la negociación de la productividad, que consiste básicamente en la negociación de las diversas formas por las cuales se están flexibilizando los sistemas de trabajo al interior de las empresas.

En efecto, Argentina es uno de los países latinoamericanos que se ha caracterizado históricamente por contar con una de las más bajas tasas de desempleo abierto, y con uno de los más altos grados de organización sindical con capacidad de intervenir y regular los contratos de trabajo.⁴³ El Plan de Convertibilidad de 1991, implantado después de una década de prolongada crisis económica, introduce cambios importantes en esa situación. El Decreto-Ley 1334/1991 congela los salarios con sensible atraso respecto al costo de vida y limita el derecho de huelga; sin embargo, al

⁴¹ En esa ocasión, como resultado de la crisis asiática, la dirección de Volkswagen do Brasil anunció su decisión de eliminar 10 mil puestos de trabajo (de un total de poco más de 30 mil), si el Sindicato no aceptaba la propuesta de *reducción de la jornada de trabajo con reducción de salarios*. El Sindicato decidió no aceptar la propuesta, lo que dio origen a un proceso de negociación que evitó los despidos. Para que eso fuera posible, las principales medidas a que se recurrió fueron la utilización del sistema de *banco de horas* y los sistemas de retiro voluntario.

⁴² La discusión de la experiencia de los Acuerdos de Productividad en Argentina se basa fundamentalmente en Novick y otros (1996).

⁴³ A pesar de que la negociación colectiva ha sufrido fuertes y prolongadas interrupciones durante los sucesivos regímenes autoritarios. Véase Bisio, 1991.

permitir la negociación por productividad, se evita en la práctica la suspensión de la negociación colectiva y se abre la posibilidad de aumentar los salarios con base en el aumento de la productividad, siempre que ese aumento no sea repasado a los precios.

La nueva política estimula la negociación en el ámbito de la empresa, lo que también introduce un importante cambio respecto a una de las principales características de la historia de las relaciones laborales en Argentina (la organización sindical y la negociación colectiva centralizadas por rama de actividad), por eso fue duramente criticada por sectores sindicales. El primer acuerdo con base en la nueva ley fue celebrado el 1° de octubre de 1991, cuatro meses después de su puesta en vigencia. El DL 1334 fue sustituido en 1993 por el DL 470, que otorga mayor autonomía a las partes y habilita expresamente la negociación dentro de la empresa.⁴⁴

Con eso se institucionaliza la negociación descentralizada y el tema de la productividad pasa a estar en el centro de esa negociación. Negociar la productividad significa básicamente, en ese contexto, negociar las diversas maneras como se están flexibilizando los sistemas de trabajo en las empresas o, en otras palabras, las formas a través de las cuales pasan a configurarse "las nuevas fuentes de competitividad de las empresas" (Novick y otros, 1996).

Como en los casos de México y Brasil, los autores identifican aquí otra vez dos vías de constitución de esas nuevas fuentes de competitividad: una basada fundamentalmente en la intensificación del trabajo (aumento de los ritmos) y otra más sistémica, que no excluye la primera, pero que la integra a una más compleja y sofisticada combinación de factores y acciones que, en conjunto, tratan de producir una saturación de los tiempos totales de producción.⁴⁵ En otras palabras, una configuración productiva en la cual la intensificación del trabajo aparece como parte de un conjunto de factores y no como único fundamento del crecimiento de la productividad. En ese sentido, el análisis de los acuerdos y convenios celebrados en los últimos años constituye una herramienta central para entender el modelo de productividad y flexibilidad que se está implantando en las empresas.

La negociación de la productividad se da en el marco de una fuerte asimetría de poder entre los actores, que se acentúa con la descentralización de la negociación. El análisis de los convenios y acuerdos firmados

⁴⁴ Entre 1995-1996, más de 75% de los acuerdos presentados al Ministerio del Trabajo para su homologación fueron celebrados en el ámbito de las empresas (Novick y otros, 1996: 63).

⁴⁵ Tratando de combinar diversas formas de cambio tecnológico y de las formas de organización del trabajo y gestión de la producción, programas de calificación de los recursos humanos, polivalencia, movilidad funcional, etcétera.

entre 1991 y 1995 permite identificar modelos diferentes en la negociación de la productividad. Entre los factores que definen esas diferencias los autores identifican: el ámbito de la negociación (por rama de actividad vs. por empresa), el tipo de sector, la situación patrimonial de las empresas (privadas vs. recientemente privatizadas).

La mayoría de los *convenios por rama de actividad* expresa la negociación en torno a un único factor, lo que empobrece las dimensiones en las cuales es concebida la productividad (dado la heterogeneidad estructural de las empresas, es más difícil considerar un conjunto más complejo de factores). En general están marcadas por la imposición empresarial de un ajuste laboral vía la intensificación del trabajo y el disciplinamiento de la mano de obra, sin proponer ninguna otra fuente de productividad (Novick y otros, 1996: 65). Según los autores, más que productividad, lo que se negocia en esos casos son básicamente contrapartidas por aceptar ciertas formas de flexibilidad de carácter neotaylorista, es decir, basadas exclusivamente en la intensificación del trabajo.

En general los *convenios firmados al interior de las empresas* son más complejos: "a medida en que se descentraliza la negociación se complejiza el número y la calidad de los factores que entran en la mesa de negociaciones para determinar el desempeño productivo de una firma" (Novick, 1996: 67). En las empresas privadas (excluyendo las recientemente privatizadas), el contenido de esas negociaciones puede ser descrito básicamente como de transición entre un tipo de productividad y flexibilidad basado en la intensificación del trabajo y la adopción de formas de cooperación más complejas (o sea, en formas de organización del trabajo que tenderían a cuestionar el modelo taylorista). Sin embargo, aun en esos casos, la mayor parte de los convenios todavía se centra en la flexibilización externa (o numérica) y salarial, ya que consiste básicamente en ajustes de los planteles y definición de incentivos monetarios.

En las *empresas recientemente privatizadas* se observa la presencia de una concepción más compleja de productividad y de modelos de flexibilidad basados en la reorganización de los sistemas de trabajo. Eso probablemente se debe, según los autores, al hecho de que esas empresas se caracterizaban históricamente por ofrecer niveles superiores de beneficio para los trabajadores, lo que refleja el poder negociador que tenían los sindicatos. Ellas son privatizadas después de un fuerte proceso de racionalización y ajuste en sus estructuras, lo que permite a las nuevas gerencias privadas celebrar "convenios de pacificación" con los trabajadores basados en formas de flexibilidad "por lo alto" (*high road*) (Novick y otros, 1996: 68).

Por último están los *convenios celebrados en las nuevas empresas* que se instalan en el país, producto de las nuevas inversiones, en especial

en el sector automotriz. En esa nueva modalidad de celebración de convenios (el primero de los cuales fue firmado en 1994 con General Motors, al que siguieron aquellos firmados en Fiat, Toyota y Chrysler), el sindicato por rama de actividad como actor colectivo representa los intereses de los "trabajadores virtuales", es decir, aquellos todavía no contratados por la empresa (Novick y otros, 1996: 63). Esos convenios caracterizan un intento de construir un modelo de productividad basado en la flexibilidad, con cláusulas que flexibilizan el tiempo de trabajo y que limitan y regulan la actividad sindical. La posibilidad de negociar convenios "sin historia y sin trabajadores" permite a la empresa y al sindicato innovar en temas y formas de contratualización de la relación salarial (Novick y otros, 1996: 68).

El análisis de lo ocurrido en el sector automotriz (tanto en las viejas como en las nuevas plantas) es interesante también porque evidencia cómo la intervención del sindicato del sector (uno de los más activos) logra transformar la propuesta empresarial de sindicatos "de" empresa a una negociación "por" empresa conducida por un sindicato único y centralizado.

En los viejos convenios, renovados después de 13 años en que la negociación fue congelada, se observan básicamente dos diferencias respecto a los acuerdos anteriores: *a*) la presencia de las cláusulas de productividad introducidas a partir de 1991; *b*) el compromiso conjunto de ambas partes de aumentar la calidad, disminuir costos y promover la exportación (que muchas veces aparece más como una declaración de principios y objetivos que de medidas concretas) (Novick y otros, 1996: 69). Aquí la estrategia sindical parece ser básicamente la de aceptar niveles mayores de flexibilización con el objetivo de defender los niveles de empleo.⁴⁶ Al mismo tiempo, se asume el compromiso con el tema de la *calidad como nueva fuente de productividad*, aunque en ocasiones eso se queda a nivel del discurso más que traducirse en cambios concretos en la organización del trabajo y en la gestión de la producción.

Por otro lado, los acuerdos renovados conservan la lógica tradicional fordista tanto en la identificación de las fuentes de productividad como en la metodología de cálculo para su estimación y distribución. La mayoría de ellos proponen incentivos que redundan en incremento de la intensificación del trabajo (Novick y otros, 1996:71).

A su vez, los convenios de las nuevas plantas se basan en una idea de flexibilidad técnico-productiva más sistémica, cuyos rasgos principales son: *a*) la reducción del número de categorías de trabajadores y surgimiento de la figura del obrero "polivalente"; *b*) el establecimiento de una jornada anual de trabajo, en algunos casos a través del sistema de *banco de ho-*

⁴⁶ Objetivo sin duda importante en un periodo que se caracteriza por un intenso crecimiento de la tasa de desempleo en Argentina.

ras; *c*) la regulación de la organización del trabajo a partir de la creación de equipos multifuncionales y/o células de trabajo; *d*) el reconocimiento explícito del sindicato como interlocutor; *e*) el compromiso explícito de las empresas de mantener programas de formación profesional; *f*) respecto a las modalidades de contratación, General Motors asume el compromiso explícito con la estabilización de la mano de obra (incluyendo su reubicación en otras áreas de la empresa en situaciones de restricción de la demanda); en la mayoría de las otras empresas, se explicita en el convenio la posibilidad de utilizar otras formas de contratación precaria autorizadas por la actual legislación argentina.

Todos ellos (tanto los convenios renovados como los nuevos) tienden a incluir la calidad como fuente de productividad, y empiezan a tener significativa presencia formas de cálculo que segmentan al colectivo de trabajo tanto en lo que se refiere a la responsabilidad por la elevación de la productividad como en la distribución de sus beneficios.

Uno de los principales problemas apuntados por los autores respecto a esos nuevos convenios es el hecho de que las reglas del discurso que los sostienen no se basan en el derecho al trabajo, sino en una negociación entre flexibilización y compromiso de mantener el nivel del empleo; su lógica no es la de la propagación de los beneficios al conjunto de los trabajadores, sino su restricción a un determinado segmento del colectivo (Novick y otros, 1996:75).

Sin embargo, según los autores, la negociación en torno a la productividad podría ser considerada como parte de un *proceso de construcción social de nuevas formas de regulación*. Los nuevos acuerdos pueden ser vistos como formas regulatorias en gestación, que tendrían características de signos diversos. Entre ellas: una fuerte tendencia a la descentralización de las negociaciones; una casi nula intervención estatal; el quiebre de la homogeneidad de los contenidos negociados; una incipiente construcción social de *compromisos no fordistas* con acentuada asimetría entre los actores de la negociación; una escasa generalización de las pocas conquistas laborales; la multiplicación de las formas de precarización del empleo; la flexibilización de las remuneraciones con mayor incidencia de la parte variable de los salarios y nuevas formas de implicación de los trabajadores.

4. Consideraciones finales

El objetivo del presente documento es presentar y discutir algunas experiencias recientes en América Latina en el contexto del debate internacional sobre la flexibilización del trabajo.

Reconociendo que el polo dominante de ese debate en la región ha sido hasta ahora la visión que identifica la flexibilización con la máxima desregulación del mercado de trabajo, en un contexto en que los problemas relativos a la magnitud y a la calidad del empleo no sólo persisten, sino al contrario, se agudizan, el texto propone identificar algunas experiencias que apuntan hacia la combinación entre flexibilización y la creación de nuevas institucionalidades y nuevas formas de regulación. En la base de esa experiencia están, evidentemente, procesos de (re)constitución y (re)configuración de actores públicos y privados, entre ellos los sindicatos y los gobiernos locales, en torno a nuevos espacios de interlocución y negociación social, contrariando la imagen muchas veces también dominante en nuestros países de ausencia o extrema debilidad de los actores colectivos.

El registro y la discusión de esas experiencias, algunas de ellas bastante innovadoras, pueden traer importantes enseñanzas.

La primera de ellas es que esas nuevas regulaciones no son necesariamente legales. Las experiencias analizadas demuestran que existe mucho espacio para la definición de acuerdos y compromisos entre actores, que pueden ir desde ámbitos micro y temas muy puntuales, tales como la duración de la jornada de trabajo, hasta otros mucho más amplios, que pueden involucrar una propuesta de modernización de toda una cadena productiva o de desarrollo económico y social para el conjunto de un territorio.

La segunda es que el tema de la productividad pasa a ser un ámbito importante de negociación, dirigiendo la acción sindical para el ámbito de la empresa, incluso en países marcados por una fuerte tradición de negociación al nivel de rama (como México y Argentina). La experiencia mexicana nos muestra los límites de las propuestas más extremadas de flexibilización y de qué forma la acción del Estado ha sido importante para crear un espacio de diálogo y negociación social en torno al tema. Evidencia también cómo la negociación al interior de las empresas ha sido, para el sindicalismo, un proceso de aprendizaje al mismo tiempo difícil y lleno de nuevas potencialidades. En Argentina, la negociación de la productividad ha significado básicamente la negociación de las diversas maneras como se están flexibilizando los sistemas de trabajo en las empresas.

En los tres casos analizados hay una búsqueda común, con la cual a veces están comprometidos básicamente los sindicatos y a veces también otros actores (empresarios y poder público) en el sentido de, en primer lugar, controlar los efectos más negativos de la desregulación sobre el empleo y el trabajo y, en segundo lugar, definir nuevas fuentes de competitividad más sistémicas y equilibradas, porque no se limitan a la simple reducción de los costos laborales.

Algunos de los principales riesgos existentes en esas experiencias son: a) su dificultad de generalización para sectores más amplios de la clase

trabajadora y de la sociedad (como podría ocurrir en el caso del ABC paulista); b) aún más grave: el hecho de que las reglas del discurso que las sostienen no se basan en el derecho al trabajo, sino en una negociación entre flexibilización y compromiso de mantener el nivel del empleo, cuya lógica no es la de la propagación de los beneficios sino su restricción a un determinado segmento del colectivo (como en algunos de los acuerdos de productividad negociados en Argentina).

Pero quizá la enseñanza más importante de todas se refiera a la importancia de aumentar el grado de diálogo y negociación social en torno a los procesos de ajuste y reestructuración productiva en América Latina, en especial en lo que se refiere a los procesos de flexibilización del trabajo.

Si eso es tomado en serio, si efectivamente se constituyen espacios para la negociación social en torno a los procesos de reestructuración, eso probablemente significaría la definición de nuevas formas de regulación, es decir, el establecimiento de límites al proceso de flexibilización entendido como desregulación extrema, que no ha probado hasta ahora ni dentro ni fuera de América Latina, tener una relación positiva con el desempeño económico ni mucho menos con la generación de empleo, sino, al contrario, ha tenido efectos sociales bastante negativos, relacionados al deterioro de la calidad del empleo.

Bibliografía

- Abramo, Laís (1997). *Um olhar de gênero: visibilizando precarizações ao longo da cadeia produtiva*, Santiago de Chile, ILPES.
- y Leite, Marcia (1998), "Novas institucionalidades e novas formas de regulação no mundo do trabalho", documento presentado en el XXII Encontro Anual da ANPOCS, Caxambú, MG, 27 al 31 de octubre de 1998.
- Arbix, Glauco, 1995, *Uma aposta no futuro*, São Paulo, Scritta.
- Bresciani, Luis Paulo (1997). "Flexibilidade e reestruturação: o trabalho na encruzilhada", en *Flexibilidade, empregabilidade e direitos, São Paulo em Perspectiva*, vol 11, núm. 1, São Paulo, Fundação SEADE.
- y Oda, Tadashi (1997), "O ABC da nova indústria automotiva brasileira", São Paulo, mimeo.
- Castro, Nadya (1997), "Reestruturação productiva, novas institucionalidades e negociação da flexibilidade", en *Flexibilidade, empregabilidade e direitos, São Paulo em Perspectiva*, vol 11, núm. 1, São Paulo, Fundação SEADE.

- CEPAL (1996), *Panorama Económico*, Santiago, CEPAL.
- CEPAL (1996), *Panorama Social*, Santiago, CEPAL.
- CEPAL (1997), *Panorama Social*, Santiago, CEPAL.
- CEPAL (1988), *Perspectivas del empleo, 1998*.
- De la Garza, Enrique (1997), "Flexibilidad del trabajo: discurso y construcción social", ponencia presentada en el seminario internacional *Trabajo y Empresa: entre dos siglos*, Santiago de Chile, 13-14 de mayo de 1998 (organizado por la Sociedad Chilena de Sociología y el Centro Nacional de la Productividad y Calidad).
- DIEESE (1993), "Os trabajadores frente à terceirização", *Pesquisa DIEESE*, núm. 7, São Paulo, mayo 1993.
- Ermida Uriarte, Oscar (1996), "El futuro del Derecho del Trabajo y las relaciones laborales", en Portella de Castro, S. y Wachendorfer, A. (ccord.) *Sindicalismo latinoamericano, entre la renovación y la resignación*, Caracas, ILDES/FES (Brasil)-Nueva Sociedad.
- Leite, Márcia (1997), *O trabalho em movimento: reestruturação produtiva e sindicatos no Brasil*, São Paulo, Papirus.
- Martí, Octavi (1998), "La OCDE admite la reducción de la jornada a cambio de una mayor flexibilidad laboral", *El País*, 22 de junio de 1998, Madrid.
- Mattoso, Jorge (1995), *A desordem do trabalho*, São Paulo, Scritta.
- Mattoso, Jorge y Baltar, Paulo (1996), "Transformações estruturais e emprego nos anos 90", *Cadernos do CESIT*, núm. 21, Campinas, CESIT-IE/UNICAMP.
- Novick, Marta y otros (1996), "Los acuerdos de productividad en Argentina", en *Relaciones de trabajo en América Latina, Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Año 2, núm. 4, Ciudad de México, ALAST.
- OIT (1995a), *Panorama Laboral*, núm. 2, Lima, OIT.
- OIT (1995b), *Promover el empleo* (Memoria del Director General de la OIT a la 82a Conferencia Internacional del Trabajo), Ginebra, OIT.
- OIT (1996), *Panorama Laboral*, núm. 3, Lima, OIT.
- OIT (1997), *Panorama Laboral*, núm. 4, Lima, OIT.
- OIT (1998), *Panorama Laboral*, núm. 5, Lima, OIT.
- Oliveira, Francisco (1993), "Quanto melhor, melhor: o acuerdo das montadoras", *Novos Estudos*, São Paulo, CEBRAP, núm. 36, julio 1993.
- PREALC (1993), *Prealc Informa*, núm. 33, PREALC-OIT, Santiago de Chile.
- Tokman, Víctor y Rodríguez, Daniel (1997). "Costo laboral y competitividad en el sector manufacturero de América Latina", en *Costos laborales y competitividad industrial en América Latina*, Lima, OIT.
- Weller, Jurgen (1997), "La generación de empleo en una nueva modalidad de crecimiento en América Latina. Elementos para su análisis"

(Documento de trabajo para el módulo "Reformas, crecimiento, progreso técnico y empleo" del Proyecto CEPAL *Crecimiento, empleo y equidad: América Latina y el Caribe en los años 90*).

Resumen

Las profundas transformaciones por las cuales viene pasando el mundo del trabajo producen un fuerte impacto sobre las formas de regulación de las relaciones entre los actores sociales que en este ámbito se constituyen. Se trata de un contexto en el cual se están transformando las formas anteriormente establecidas de definición de los empleos, las formas de contratación y los puestos de trabajo, hasta el punto en que el mismo concepto de trabajo asalariado se cuestiona, así como las normas, institutos de protección y derechos básicos a ellos relacionados. Debido a la importancia que el trabajo ha tenido (y sigue teniendo) en la configuración de la sociedad moderna, se puede decir que lo que viene ocurriendo en ese nivel afecta las bases mismas del contrato social que históricamente ha constituido la esfera pública en esa sociedad (Castro, 1997). Por eso mismo el debate en torno a estos temas, entre los cuales se destaca el de la flexibilización del trabajo, es tan importante académicamente y, con frecuencia, tan álgido políticamente.

El objetivo del presente documento, por lo tanto, además de sistematizar y situar algunos aspectos del debate actual sobre la flexibilización del trabajo, es discutir algunas experiencias recientes en América Latina, entre las cuales se destacan los Acuerdos Nacionales de Productividad y Calidad en México, los Acuerdos de Productividad en Argentina y la constitución de la Cámara Regional del Gran ABC en Brasil.

Laís Abramo

Doctora en Sociología, investigadora de la OIT en Chile.

TRAYECTORIAS LABORALES EN TIJUANA: ¿SEGMENTACIÓN O CONTINUIDAD ENTRE SECTORES DE EMPLEO?

Marie-Laure Coubes

Abstract

The objective of this article is to put in evidence the forms of labor mobility among different occupational sectors for a segment of the market of Tijuana: the workers of low qualification. By means of an analysis of the labor trajectories I identify the itineraries of the workers during their labor life, and verify whether there is segmentation or continuity among different occupational sectors.

Introducción

Tijuana, “imagen contemporánea de la ciudad fronteriza”,¹ es la zona urbana más dinámica desde el punto de vista económico y demográfico, que presenta además los ingresos más altos del conjunto de México.²

La primera impresión que uno recibe al llegar a la ciudad de Tijuana es la propia línea de la frontera internacional, amplificada por la pared de metal ondulado que separa los dos países, y las numerosas personas esperando cruzar hacia el Norte. Sin embargo, al vivir cotidianamente en esta ciudad fronteriza, el dinamismo de su economía aparece como un elemento más impactante aún. Los signos de un mercado de trabajo de pleno empleo, como en casi ningún lugar del mundo, están presentes y visibles

¹ Browning y Zenteno (1993b), p.27.

² Estadísticas Económicas. Indicadores de Empleo y Desempleo. INEGI 1998.

en el conjunto de la ciudad.³ La gran demanda de trabajo de las empresas industriales pero también de comercio y servicios, que atrae a mexicanos de todo el país, es visible en todas las calles, en todas las colonias. En un contexto mexicano general que presenta enormes dificultades de desempleo y subempleo, el fuerte empleo aparece como un tema esencial de la vida de Tijuana, y es el punto de atracción de numerosos migrantes. Tijuana es una ciudad que ha crecido principalmente por la migración, y por ello también la disponibilidad de mano de obra se sustenta considerablemente en la migración (Witte, 1988: 112). Los migrantes representan 71% de la PEA de la ciudad.⁴

Tijuana es a la vez lugar de destino y lugar de paso de los migrantes. Destino para todos aquellos atraídos por este mercado laboral dinámico en el cual buscan mejorar su posición laboral; de paso para aquellos que llegando del Sur⁵ están tratando infructuosamente de cruzar la línea, y también para aquellos rechazados por el Norte que esperan hacer un nuevo intento de cruzar la frontera. Esta movilidad de la población se manifiesta en el mercado laboral. Dinámico, este mercado tiene una fuerte capacidad de absorción de empleos de baja calificación, y se estructura con una fuerte movilidad laboral. La rotación de personal está conocida como uno de los mayores problemas de los empresarios de la industria maquiladora. Estudiada sobre todo en esta industria (Canales, 1995, Carrillo, 1992, etc.), la movilidad laboral toca sin embargo al conjunto del mercado laboral, y aparece como una especificidad del empleo de Tijuana. Son casi inexistentes los estudios sobre la movilidad laboral fuera de la maquiladora, sin embargo, este conocimiento es muy relevante ya que la movilidad entre diferentes segmentos de un mercado es determinante en la estructura del mismo.

El objetivo de este trabajo es poner en evidencia las formas de movilidad laboral entre los diferentes sectores de empleo de un segmento del mercado: los trabajadores de baja calificación. El análisis de las trayectorias laborales permite conocer los itinerarios de los trabajadores a lo largo de su vida laboral, y al estudiar si, durante la trayectoria, los pasos entre tipos de empleo diferentes son frecuentes o inexistentes, se podrá demostrar si hay segmentación o continuidad entre estos diferentes sectores de empleo. La demostración se hará enfocándose sobre tres grupos ocupacionales: obreros de maquiladora, empleados del terciario y trabajadores

³ La tasa de desempleo abierto de Tijuana es regularmente inferior a 1.5 %. INEGI, 1998. *Op.cit.*

⁴ Según ENEU 1996-3, 71.4 % de la PEA nació fuera de Baja California.

⁵ Aquí se define Sur como el conjunto de México al sur de Tijuana.

por cuenta propia. Vamos a descubrir si para un trabajador existen barreras o segmentaciones entre la maquiladora, el terciario y la actividad de cuenta propia; o en sentido inverso, si estos empleos aparecen en continuidad en la misma trayectoria.

Después de desarrollar las hipótesis teóricas respecto a la existencia de segmentación entre diferentes tipos de ocupaciones, y las críticas a las mismas, introduciremos nuestra propia hipótesis de investigación: las historias laborales organizan las relaciones entre diferentes tipos de empleos más en continuidad entre los sectores que en discontinuidad o ruptura como lo sugeriría la visión de segmentación.

En una primera parte se presenta el universo de estudio y las problemáticas específicas de investigación. En una segunda parte se presenta la relativa homogeneidad entre tales grupos ocupacionales, y en la tercera parte, el análisis de las trayectorias laborales. En la interpretación de la clasificación de los itinerarios ocupacionales se utilizan varios elementos sociodemográficos. Junto con la edad, el sexo y la educación, la migración está analizada como uno de los factores pertinentes que, del lado de la oferta, conllevan diferenciaciones en los procesos de construcción de las trayectorias laborales.

1. El universo de estudio

Este trabajo se basa en los resultados de una encuesta de trayectorias laborales, realizada en Tijuana en abril y mayo de 1993 entre 715 personas.⁶ Con un amplio cuestionario, se preguntó por todos los empleos desempeñados por el individuo en su vida hasta el día de la encuesta.

La muestra no es representativa del conjunto de la PEA de Tijuana. Se eligió a tres grupos ocupacionales característicos de la realidad fronteriza y similares en su estatuto social. Los entrevistados son personas activas que, al día de la aplicación del cuestionario, pertenecían a una de las tres categorías siguientes:

- obreros industriales de las empresas maquiladoras;
- empleados de los sectores de comercio y de servicios;
- trabajadores por cuenta propia.

Estos grupos son definidos por el tipo de empleo desempeñado al momento de la encuesta, independientemente de los empleos anteriores. El objetivo de tal enfoque retrospectivo era ver cuáles son las trayectorias que llevan a estos tres tipos de ocupaciones.

⁶ *Trayectorias ocupacionales y cultura laboral*, El Colegio de la Frontera Norte.

Estas tres categorías, que llamamos “grupos ocupacionales” o “sectores de empleo”, incluyen trabajadores del mismo grupo social. Son los trabajadores de baja calificación profesional, clases populares que ocupan el mismo lugar en la división del trabajo. Las categorías son características del mercado laboral fronterizo que contrastan según algunos criterios importantes en el contexto teórico del estudio de los mercados laborales fronterizos.

Las dos primeras categorías incluyen a trabajadores asalariados, pero los criterios elegidos para definir sus sectores de actividad son diferentes. La industria maquiladora no es un sector industrial preciso, es una industria definida por un régimen arancelario que puede incluir a cualquier rama industrial. En cambio, el conjunto del comercio y de los servicios agrupa prácticamente todo el sector terciario.

Para los trabajadores de la maquila, la muestra se limita a los obreros de la producción, y para los del comercio y servicios, se eligió a los empleados dedicados a tareas de ejecución, es decir, a aquellos sin ninguna categoría de mando, los menos instruidos y menos pagados.

La tercera categoría incluye a los trabajadores por cuenta propia, un conjunto que atraviesa todos los sectores económicos: comercio, servicios, manufactura, construcción (sólo la agricultura fue descartada), incluyendo a los trabajadores domésticos.⁷ La posición en el empleo es lo que distingue este último grupo de los dos primeros. Este grupo de trabajadores no-asalariados excluye dos categorías, los profesionistas que adquirieron una calificación alta en relación con el conjunto estudiado, y los trabajadores que emplean al menos a un asalariado.

La definición de estos grupos diversos se hizo en función de las características de los mercados fronterizos. No hacen referencia a un marco conceptual ya establecido, sino a un marco propio que construimos especialmente para el estudio del mercado laboral de Tijuana. La categoría de las maquiladoras es específica, por su origen, a la industrialización de las ciudades fronterizas. Los empleados del terciario son los más numerosos en estas regiones, sin embargo la fuerza de este sector fue a menudo velada por el mayor interés dado a las maquiladoras. Por ejemplo, respecto a la movilidad en el empleo, los numerosos estudios sobre la rotación en la maquila contrastan con los pocos estudios de movilidad entre diferentes sectores del mercado y el terciario. Por esto es importante darles el lugar que les corresponde en un estudio de los mercados de trabajo.⁸

⁷ Los trabajos del PREALC y de la OIT, asimilan a los trabajadores domésticos a trabajadores informales. Véase nota 9.

⁸ Esta opinión es ahora ampliamente compartida, véase H. Browning y R. Zenteno (1993a) y R. Dombois y L. Pries (1995), pp.112-114.

En cuanto al último grupo, los trabajadores por cuenta propia, aun teniendo una importancia numérica menor que las demás categorías, constituyen un fenómeno muy importante del empleo urbano. Se trata de un grupo de la PEA en expansión durante las últimas décadas, y su presencia en los mercados de trabajo urbanos mexicanos y de toda América Latina, es objeto de una considerable atención tanto académica como política. Este grupo constituye una gran parte de lo que se llama el sector informal sobre el cual existe una amplia controversia conceptual, por lo que presenta una especial relevancia en la discusión actual respecto de los fenómenos ocupacionales.⁹

Estas tres categorías son determinantes para la comprensión de los mercados fronterizos, y sobre ellas se pueden plantear diferentes preguntas e hipótesis de investigación. Entre otras, las que contesta esta investigación son las siguientes: ¿Dónde están las segmentaciones y dónde están las continuidades entre estos diferentes tipos de empleos? ¿Para un trabajador, existen barreras o segmentaciones entre los empleos de obreros de maquiladora y los de los empleados del terciario, o entre empleos asalariados y empleos por cuenta propia? O en sentido inverso, ¿estos empleos aparecen en continuidad en la misma trayectoria?

De encontrar algunas separaciones entre empleos de asalariados y no-asalariados, se confirmaría la teoría del mercado dual entre sector formal y sector informal. De acuerdo con numerosos trabajos (Christenson *et al.*, 1989), el trabajo asalariado y el trabajo por cuenta propia pueden ser vistos como una buena aproximación a los sectores formales e informales. Esta forma de dualismo de la economía ha ocupado el escenario de los estudios latinoamericanos desde hace dos décadas. Sin embargo, en otros trabajos el análisis de trayectorias laborales permitió poner varias objeciones a esta teoría. Pries (1991) verificó que numerosos obreros de Puebla se volvían trabajadores por cuenta propia en una segunda fase de su trayectoria; y Dombois (1992) llega a las mismas conclusiones para el caso de una ciudad colombiana. Roubaud (1994) rebate también esta hipótesis de dualismo entre sector formal y informal para el mercado laboral de la ciudad de México.

⁹ El sector informal, según Tokman (OIT y PREALC), está relacionado al pequeño tamaño de la empresa; la empresa unidimensional del trabajador por cuenta propia cabe en esta categoría. Otro enfoque sobre el sector informal está relacionado con la legalidad de la empresa (Portes), así, el no tener ventajas de protección social (seguro médico) está asociado con un criterio de definición del sector informal; y el trabajador instalado por su cuenta está la mayor parte del tiempo en esta situación. Las referencias bibliográficas sobre el concepto de informalidad son muy numerosas; se puede citar para una síntesis general V. Tokman (1991) o B. Lautier (1993); respecto a la situación mexicana véase a F. Roubaud (1993), y por un estudio empírico sobre el contexto fronterizo puede consultarse a R. Zenteno (1993).

La separación de empleos de los obreros de la maquiladora con los de los empleados del terciario hace referencia a otro tipo de segmentación del mercado laboral. Las grandes empresas de la industria maquiladora de exportación de alta productividad están consideradas por algunos autores como un mercado primario dentro del enfoque teórico de la segmentación de los mercados (Carrillo y Hualde 1990). Bajo el mismo enfoque, el sector terciario privado, de baja productividad, sin seguridad para sus miembros, aparece en cambio como un mercado secundario.¹⁰

Por el contrario, al distinguir similitudes en la secuencia de las trayectorias de estas tres categorías de trabajadores (semejanzas en las sucesiones de empleos ocupados), se verifica que estos tres grupos de empleos funcionan más en continuidad, bajo diferentes combinaciones de itinerarios.¹¹

Al contrario de las hipótesis teóricas que hemos recordado (segmentación entre ocupaciones asalariadas y no asalariadas, o entre ocupaciones de la maquiladora y ocupaciones de un terciario precario), nuestra hipótesis de investigación es que estos tres grupos ocupacionales funcionan en complementariedad al interior del mercado: las relaciones entre empleo asalariado y trabajo por cuenta propia, así como las relaciones entre asalariado de la maquiladora y del terciario, se organizan más en alguna continuidad dentro de las historias laborales de los trabajadores que en discontinuidad o ruptura. Estas diferentes ocupaciones aparecen, durante la trayectoria, como oportunidades de empleos complementarios más que alternativas o inconciliables. Esperamos distinguir varios flujos entre diferentes tipos de empleos y determinar si éstos se organizan de manera aleatoria

¹⁰ No existe un consenso respecto al mercado primario de la maquiladora (Cfr. Marquez y Ross 1990). El análisis desarrollado aquí no permite contestar a toda la problemática de los mercados segmentados no competitivos. Permite solamente, y con modestia, conocer uno de los aspectos que intervienen en la definición de los mercados primarios y secundarios, la movilidad de los trabajadores. Según la teoría de la segmentación, la movilidad entre los dos tipos de mercados está muy reducida.

¹¹ La complementariedad o combinatorias entre tipos de empleos evoca la noción de sistema, sin embargo, esta noción no nos parece pertinente para entender este mercado laboral. Tripiet (1991) conceptualiza el mercado laboral como un conjunto formado por diferentes sistemas ocupacionales. El sistema ocupacional se refiere a un conjunto de ocupaciones que toman el mismo lugar en la división del trabajo y que están organizadas entre ellas (coalición, sindicato o organización gremial) para protegerse de la competencia de donde venga. Es "el conjunto de las oportunidades capaces de estar adoptadas por cada generación de trabajadores que fueron estructurados socialmente de manera similar" (Tripiet 1991, p.164, traducción mía). Para el caso de los activos de la encuesta, los grupos ocupacionales elegidos toman el mismo lugar en la división del trabajo: empleos de baja calificación cuya competencia viene de parte del ejército de reserva. Pero los tres grupos no están organizados entre ellos, luego no pueden pretender a la definición propuesta. Es difícil, además, aplicar aquí un concepto elaborado en países muy industrializados, por categorías profesionales bien definidas, para proponerle a la situación de los empleos de baja calificación del mercado mexicano: esta recuperación, aunque común, es ampliamente criticable (Cfr. Dombois y Pries, 1995).

y no sistémica. La movilidad entre las tres categorías ocupacionales será nuestro criterio de análisis: los pasos entre los diferentes tipos de empleos señalados por las trayectorias podrán ser numerosos, reducidos o inexistentes.

2. Primeras diferenciaciones entre grupos ocupacionales: un estudio transversal

Los activos de los grupos ocupacionales elegidos residen en los mismos barrios populares de la ciudad, donde el ingreso promedio es inferior al promedio local. Sin embargo, se debe verificar la homogeneidad social de los tres grupos ocupacionales y observar las primeras diferenciaciones en las características de la oferta de trabajo.

Si bien el grupo de los obreros de maquiladoras es, desde el punto de vista ocupacional, homogéneo (todos sus miembros son obreros industriales), no es el caso para los demás, abiertos a un amplio abanico de ocupaciones. Para ilustrar esta diversidad se describe a continuación las ocupaciones más frecuentes de los trabajadores de la encuesta.

Dentro de los empleados del terciario, encontramos por orden de frecuencia: empleados de piso o de mostrador, choferes, mecánicos, cajeros, empleados de limpieza, vendedores, cocineros, empleados de secretaría, agentes de seguridad.

Los trabajadores por cuenta propia son comerciantes, ante todo: vendedores ambulantes o de abarrotes en su mayoría, luego artesanos o trabajadores de oficio como albañiles, mecánicos, electricistas, pintores, carpinteros, y por fin, los trabajadores domésticos.

Los tres grupos ocupacionales se diferencian en primer lugar por su edad. La edad promedio de los tres diferentes grupos está descrita en el cuadro 1.

Cuadro 1
Edad promedio por grupo ocupacional y sexo

	Edad promedio	Hombres	Mujeres	N	Proporción
Maquila	24.5	24.5	24.5	269	37.62
Com. Ser.	27.6	29.6	24.3	311	43.50
Cuenta Propia	39.3	38.6	40.7	135	18.88
Total	28.65	29.9	26.8	715	100.0

Fuente: Cálculos propios a partir de la encuesta *Trayectorias ocupacionales y cultura laboral*, 1993.

Los trabajadores por cuenta propia son mayores que los asalariados, en más de 10 años en promedio. Numerosos estudios ya documentaron que el trabajo independiente se desempeña más frecuentemente en la parte segunda o final de la trayectoria (Pries, 1992). Vamos a retomar este punto con más detalle en el análisis de las trayectorias laborales en la sección que sigue. El grupo de los empleados del terciario es un poco mayor de edad que el de los obreros de la maquila. Sin embargo, esta característica toca sólo a los hombres; las mujeres de ambos grupos de asalariados tienen la misma edad en promedio. La maquiladora tiene un público particularmente de jóvenes respecto a los varones, pero las mujeres no son más jóvenes que en el sector terciario.

Segunda diferenciación, el nivel de estudio de los entrevistados

Para describir el nivel educativo de los trabajadores, se calculó el número promedio de años de estudios. Para el conjunto de la muestra, el promedio es de 7.38 años de estudios, es decir, más allá de la educación primaria pero sin llegar aún a la secundaria completa.

Los trabajadores por cuenta propia tienen el menor nivel de estudio (pero también la mayor desviación), y son aquellos con la mayor parte de activos sin ninguna educación.¹² Sin embargo, este nivel educativo es ante todo un efecto de la edad: controlando por la edad, la diferencia entre trabajadores por cuenta propia y obreros de la maquiladora desaparece totalmente. Los empleados del terciario se quedan, sin embargo, siempre, con un número promedio de años de estudios ligeramente superior al de los demás grupos.

Los trabajadores por cuenta propia son, en promedio, de mayor edad que los demás grupos, y su nivel promedio de escolaridad refleja los niveles alcanzados por estas generaciones, que son de manera general más bajos que los de las generaciones siguientes. Los promedios educativos según el grupo de edad en la encuesta son los siguientes: 8.38 (menos de 25 años), 7.17 (25 a 39 años) y 4.85 (40 años y más), y describen los progresos de la escolaridad en México durante los últimos cincuenta años.

La menor instrucción formal de los trabajadores por cuenta propia no es sino un reflejo de la edad promedio de este grupo de trabajadores. Los jóvenes por cuenta propia tienen el mismo nivel educativo que los jóvenes obreros de la maquila.

¹² La proporción de personas que no han ido nunca a la escuela es de 13.3% para los trabajadores por cuenta propia, 3.0% para los obreros de la maquila y 4.2% para los empleados del terciario.

Cuadro 2
Número promedio de años de estudios por grupo ocupacional y sexo

	Total años de estudio	D.E	Hombres años de estudio	Mujeres años de estudio	Proporción
Maquiladora	7.19	2.92	7.41	6.99	37.62
Terciario	8.12	3.41	7.51	9.20	43.50
Cuenta propia	6.05	3.89	6.38	5.39	18.88
Total	7.38	3.42	7.23	7.58	100.00

Fuente: Cálculos propios a partir de la encuesta *Trayectorias ocupacionales y cultura laboral*, 1993.

Tercera diferenciación, la presencia de migrantes en cada grupo

Un primer acercamiento al impacto del fenómeno de la migración, se conoce mediante el análisis del número de nativos en el Estado de Baja California.

Cuadro 3
Proporción según el lugar de nacimiento (Baja California u otro), por grupo ocupacional y sexo

	Nativos en		Hombres		Mujeres	
	Baja California	Fuera de B.C	nativos B.C	nativos B.C	nativas B.C	nativas B.C
Maquila	27.8	72.1	21.1	34.0	52.2	34.0
Terciario	40.2	59.8	33.3	52.2	34.0	52.2
Cuenta propia	19.3	80.7	23.3	11.1	11.1	11.1
Total	31.6	68.4	27.4	37.5	37.5	37.5

Fuente: Cálculos propios a partir de la encuesta *Trayectorias ocupacionales y cultura laboral*, 1993.

El origen baja californiano no tiene la misma presencia en cada grupo ocupacional. De manera general, la mayor parte de nativos de Baja California se encuentra con los empleados del terciario. Para las mujeres, las nativas en este grupo ocupacional son más numerosas que las migrantes. En cambio, es dentro de los trabajadores por cuenta propia que se encuen-

tran menos nativos, esencialmente en el caso de las mujeres, porque para los hombres el grupo con menos nativos es el de los obreros de la maquiladora. Para las mujeres el trabajo por cuenta propia sólo concierne a unas pocas nativas. La diferencia del estatuto migratorio entre grupos es mayor para las mujeres que para los hombres (40 puntos porcentuales de diferencia entre el grupo que recibe el mayor número de nativos y el que recibe el menor, y sólo 12 para los hombres).

La condición migratoria está estudiada, en la mayor parte de los estudios demográficos, mediante la separación entre nativos y no nativos. Sin embargo, el lugar de nacimiento es una medida insuficiente para estudiar comportamientos que ocurren durante la vida adulta. Una persona, sin haber nacido en la ciudad, puede residir en la misma desde su *prima* niñez y haber desarrollado en este lugar toda su educación, así como un buen conocimiento del mercado laboral y de sus actores principales. Por esto buscamos una categoría más cercana a la preocupación del estudio del empleo, que es la del migrante laboral. Este último es la persona que ha realizado al menos el primer empleo de su trayectoria fuera de Baja California.¹³

Cuadro 4
Migrantes laborales por grupo ocupacional y sexo

	Migrantes laborales	No migrantes	Migrantes hombres	Migrantes mujeres
Maquila	20.5	79.5	34.4	7.8
Terciario	21.5	78.5	28.3	9.7
Cuenta propia	35.6	64.4	38.9	28.9
Total	23.8	76.2	32.5	11.7

Fuente: Cálculos propios a partir de la encuesta *Trayectorias ocupacionales y cultura laboral*, 1993.

En el cuadro 4 se observa que los trabajadores que llegaron a Tijuana después de su primer empleo representan una minoría dentro de los entrevistados. Con esta medición de la migración, la diferenciación entre obreros de la maquila y empleados del terciario se reduce; así, ambas categorías tienen casi la misma proporción de migrantes laborales. Son los trabajadores por cuenta propia los que tienen la mayor parte de migrantes durante su vida laboral. Pero, como para los nativos, la diferenciación por sexo es

¹³ Solo se contabiliza la migración interestatal.

determinante: los hombres trabajadores por cuenta propia son similares a los obreros de la maquila en cuanto a su proporción de migrantes laborales. Son las mujeres las que dan a los trabajadores por cuenta propia su mayor proporción de migrantes. Si casi todas las obreras y empleadas no son migrantes laborales, cerca de una tercera parte de las que trabajan por cuenta propia empezaron su experiencia laboral lejos de Tijuana.

El sector ocupacional de los padres, una cuarta diferenciación entre grupos

El origen social de los entrevistados se observa a partir de la información sobre las ocupaciones de los padres.

La categoría ocupacional de los padres se conoce para dos momentos de su vida laboral: en mitad de trayectoria (el punto de referencia de la pregunta es cuando el entrevistado era niño), y al final de la trayectoria (el último empleo del padre). Se presentan algunas diferencias en las ocupaciones de los padres entre estas dos referencias temporales. La mayor proporción de padres era trabajador agrícola durante la niñez de los entrevistados. En su último empleo, los padres eran en su mayoría trabajadores por cuenta propia, sobre todo para los entrevistados empleados del terciario.¹⁴ Estos datos describen una movilidad social para los padres mismos: una cuarta parte de los padres trabajaban en la agricultura a la mitad de su vida activa, pero sólo 18% al final de la trayectoria. La salida del sector agrícola que se nota claramente de padres a hijos e hijas pertenece a la historia laboral de algunos padres mismos. Una relativa movilidad intrageneracional tuvo lugar antes que la movilidad intergeneracional.

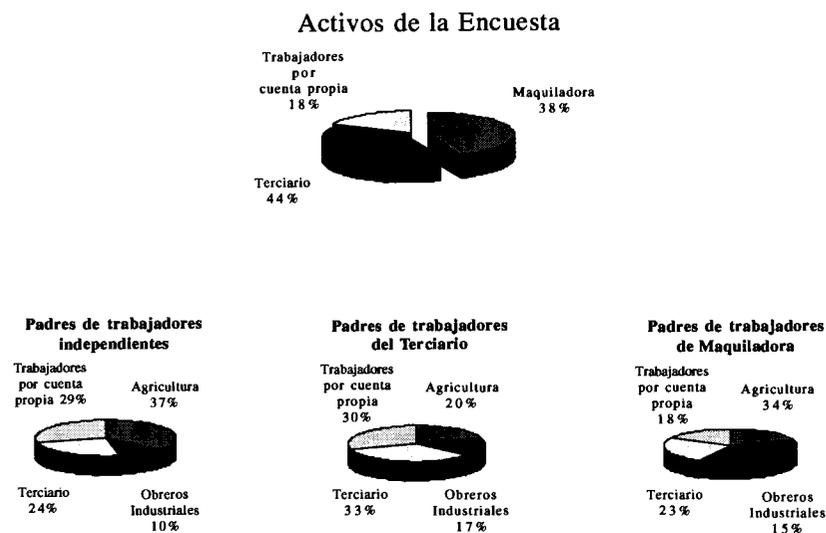
Algunas similitudes de ocupaciones entre padres e hijo o hija se puede notar (véase gráfica 1). En todos los casos, después del peso de la agricultura, la categoría ocupacional que agrupa más padres es la misma que la categoría de los entrevistados: industria para los obreros de la maquiladora,¹⁵ terciario para los empleados del terciario¹⁶ y trabajo por cuenta propia para los trabajadores por cuenta propia.

¹⁴ La importancia del trabajo por cuenta propia como último empleo de los padres de todos los entrevistados confirma la noción de final de trayectoria laboral de la actividad por cuenta propia.

¹⁵ Para los padres tuvimos que agrupar obreros en la industria (maquiladora o manufactura) para no tener efectivos demasiado reducidos.

¹⁶ Para esta categoría, el trabajo en sector terciario es aún más importante que el trabajo en la agricultura.

Gráfica 1
Empleo de los padres de los entrevistados, por grupo ocupacional de los entrevistados



De este primer análisis transversal se puede concluir que los factores sociodemográficos de diferenciación entre grupos ocupacionales no surgen de la oposición entre asalariados y no asalariados, sino entre empleados del terciario y los demás (obrerros de maquiladora y trabajador por cuenta propia). Los trabajadores por cuenta propia tienden a tener más edad que aquellos de los otros dos grupos. Pueden aparecer con un menor nivel educativo pero, como vimos, controlando por la edad no hay diferencia con los obreros de la maquiladora. Una particularidad social que toca a los de cuenta propia es que tienen la menor proporción de nativos y la mayor proporción de migrantes laborales, pero estas características tocan sólo a las mujeres de este grupo. Las diferencias entre trabajadores por cuenta propia y obreros de maquiladora tienen que matizarse, son más importantes para las mujeres que para los hombres. En el conjunto es el grupo de empleados del terciario el que se destaca más, con un nivel de educación más alto, origen geográfico en Baja California (Tijuana) y un origen social más alto, en la mayoría de los casos.

La inserción diferencial entre grupos ocupacionales está asociada a la migración matizada por el sexo: las mujeres migrantes van preponderantemente

al trabajo por cuenta propia, los hombres migrantes, al trabajo por cuenta propia y a la maquiladora en proporciones similares.

3. Las trayectorias laborales

Método de análisis

El método elegido es de carácter exploratorio; se trata de buscar las estructuras subyacentes a las trayectorias encontradas: identificar y extraer estas estructuras, clasificarlas y acotarlas. En ausencia de conocimiento previo sobre las estructuras de la movilidad en el mercado laboral de Tijuana, este enfoque exploratorio nos pareció el más pertinente.

He adaptado el método presentado por Haeusler (1991) que consiste en crear las secuencias de pasos de un empleo a otro, realizar un análisis factorial y luego una clasificación jerárquica de los trayectos y de los individuos a partir de las coordenadas factoriales. Las diferentes clases creadas por la clasificación jerárquica deben presentar la mayor homogeneidad intraclases y la mayor dispersión posible entre los grupos (interclases).¹⁷

La trayectoria es la secuencia ordenada en el tiempo de las diferentes ocupaciones. Los espacios de la movilidad están al centro del análisis; por esto la trayectoria está representada como la sucesión de las posiciones en el espacio del empleo. El itinerario representa la sucesión de los diferentes espacios del mercado laboral en el cual el individuo se desplazó. La sucesión está representada como la secuencia de los pasos de un empleo a otro.¹⁸ El método sólo se interesa en el marco espacial de la trayectoria, el tiempo está tomado en tanto orden de las secuencias para ver la relación causal de los desplazamientos en el espacio-empleo.

¹⁷ La primer etapa del censo y construcción de las secuencias de las trayectorias fue realizado por programación propia con el paquete SAS versión 6. La segunda etapa de análisis de las correspondencias y de clasificación jerárquica automática fue realizada por el paquete ADDAD, programa estadístico creado por la Association pour le Développement et la Diffusion de l'Analyse des Données, París.

¹⁸ Por ejemplo: si el individuo tuvo un primer empleo en la agricultura (simbolizado por una D), un segundo empleo como empleado del terciario (simbolizado por una C) y un tercer y último empleo en este mismo sector, la sucesión de sus empleos será representado bajo la forma DCC. De ahí, su trayectoria representada como la sucesión de las secuencias de pasos de un empleo a otro tomará la forma DC CC.

Una clasificación de los itinerarios

Dentro de las 715 personas entrevistadas, 224 han tenido un solo trabajo en su trayectoria y 491 han desempeñado al menos dos empleos durante su trayectoria laboral. Son las trayectorias de estos 491 individuos las que se reparten en diez clases distintas.¹⁹ En la clasificación que aparece en la Gráfica 2 se puede distinguir:

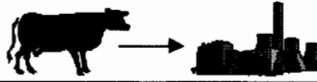
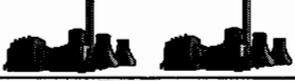
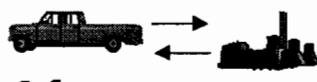
- 1) Las trayectorias con empleos solamente en la maquiladora.
- 2) Las trayectorias con el paso de la agricultura hacia la maquiladora.
- 3) Las trayectorias variadas con una dominante de pasos de maquiladora hacia maquiladora.
- 4) Las trayectorias con empleos en el sector de la construcción y la industria no-maquiladora.
- 5) Las trayectorias con pasos entre el sector terciario y la maquiladora (en los dos sentidos).
- 6) Las trayectorias con empleos de cuenta propia únicamente o de una dominante de trabajos por cuenta propia y pasos del terciario al trabajo por cuenta propia.
- 7) Las trayectorias con empleos únicamente del terciario.
- 8) Las trayectorias variadas con una dominante de pasos terciario hacia terciario.
- 9) Las trayectorias variadas con un origen en la agricultura seguido por un empleo del terciario.
- 10) Las trayectorias con pasos de la agricultura al trabajo por cuenta propia únicamente.

Las trayectorias según el grupo ocupacional al momento de la encuesta

El análisis de esta clasificación de las trayectorias permite contestar a una primera pregunta respecto al mercado laboral de Tijuana: ¿cuál es la trayectoria que lleva cada uno de los 3 grupos ocupacionales entrevistados en la encuesta? Dicho de otro modo, ¿cuáles son los empleos anteriores

¹⁹ Estas categorías que aparecen del análisis factorial no son homogéneas cuantitativamente; algunas comprenden un número reducido de individuos, otros un número más importante. La diferente representatividad de los grupos de edades en la muestra puede explicar estas diferencias en el número de personas involucradas en las diferentes trayectorias. Estos trayectos corresponden a trayectorias más o menos adelantadas en su curso; dado que la muestra de la encuesta está sesgada hacia los jóvenes, los trayectos típicos de personas mayores están menos representados cuantitativamente.

Gráfica 2. Trayectorias laborales

Clasificación	Ejemplo de trayectoria más frecuente	Otro ejemplo de trayectoria	Otro ejemplo de trayectoria	%
1 	AA	AA AA	AA AA AA	12.02
2 	DA	DA AA	DD DA	2.85
3 	DC CA AA AA	AAAA AF		3.26
4 	BB BB BB BF FA	BB BF FC CA	BB BB BC	13.65
5 	CA	AC	AC CA AA	18.53
6 	CF	FF	CFFC CF	13.03
7 	CC	CC CC	CC CC CC	22.81
8 	CC CF	CC CC CF	CC CB BF	5.5
9 	DD DD DC CB BA	DD DC CC CB BF	DD DC CD DF FF	6.72
10 	DF	DD DF		1.63

Fuente: Cálculos propios, a partir de la encuesta *Trayectorias ocupacionales y cultura laboral*, 1993
Nota

- A: asalariado maquila
B: asalariado construcción
C: asalariado terciario
D: asalariado o no-asalariado agrícola
F: trabajador por cuenta propia, todo sector salvo agricultura

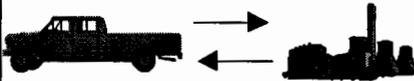
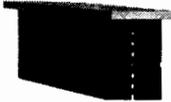
desempeñados por los obreros de la maquila, los empleados del terciario y los trabajadores por cuenta propia?

El único grupo ocupacional que presenta un tipo de trayectoria predominante es el de los empleados del terciario: 53% han seguido la trayecto-

ria de movilidad intrasectorial, lo que define a los empleados del terciario como el grupo más endógeno. Los demás grupos no tienen ningún tipo de trayectoria predominante. Cada uno de los tres grupos ocupacionales puede estar descrito por varias trayectorias previas:

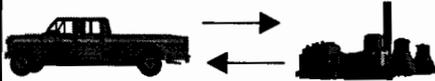
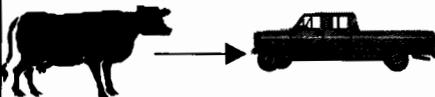
- 9/10 de los obreros de la maquiladora han seguido 5 tipos de trayectorias diferentes.
- 9/10 de los empleados del terciario han seguido 4 tipos de trayectorias.
- 9/10 de los trabajadores por cuenta propia han seguido 5 tipos de trayectorias.

Gráfica 3. Principales trayectorias de los obreros de la maquiladora. Proporción acumulada

Clasificación	Obrero de la maquiladora 
	33.52
	65.34
	79.54
	86.93
	93.75

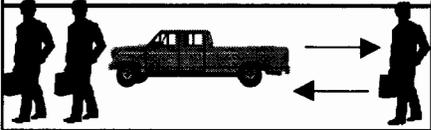
Fuente: Cálculos propios, a partir de la encuesta *Trayectorias ocupacionales y cultura laboral*, 1993.

Gráfica 4. Principales trayectorias de los empleados del terciario. Proporción acumulada

Clasificación	Empleo del terciario 
	53.08
	69.19
	82.46
	92.41

Fuente: Cálculos propios, a partir de la encuesta *Trayectorias ocupacionales y cultura laboral*, 1993.

Gráfica 5. Principales trayectorias de los trabajadores por cuenta propia. Proporción acumulada

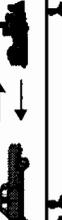
Clasificación	Trabajadores por cuenta propia
	47.12
	67.31
	80.77
	88.46
	95.19

Fuente: Cálculos propios, a partir de la encuesta *Trayectorias ocupacionales y cultura laboral*, 1993.

Para los trabajadores de cada grupo ocupacional, las trayectorias en el mercado laboral están diferenciadas. Se encuentra sólo una trayectoria común a los tres grupos estudiados. Esta clase de trayectoria (clase 4) se reparte con la misma frecuencia entre los tres grupos ocupacionales al momento de la encuesta. La mayor movilidad intersectorial, que caracteriza a la clase 4 de trayectorias, aparece como una forma de trayectoria masculina y de menor nivel educativo (véase gráfica 7).

Existen tipos de carreras específicas para algunos grupos. Por ejemplo, dos clases de trayectorias enseñan una movilidad interna al grupo, es decir, una sucesión de empleos del mismo tipo. Les llamamos trayectorias de movilidad intrasectorial, y se encuentran como una clase específica tanto para los obreros de la maquila como para los empleados del terci-

Gráfica 6. Características de las clases de trayectoria

Clasificación	Número promedio de empleos	Duración media de trayectorias	Tiempo promedio por empleo	Edad media	Número promedio de años de estudio	Mujeres (%)	Viven en unión (%)	Nativos (%)	Trabajadores migrantes (%)
1 	2.8	4.9	1.8	25.5	7.1	64.4	44.1	28.8	0.0
2 	2.9	8.3	3.4	22.6	6.9	14.3	35.7	7.1	85.7
3 	5.2	15.9	3.4	34.4	7.2	25.0	62.5	12.5	68.8
4 	3.6	13.0	4.0	31.2	6.5	14.9	62.7	22.4	55.2
5 	3.2	6.2	2.0	24.8	7.4	50.6	39.6	29.7	25.3
6 	2.6	15.6	6.3	37.3	6.5	35.9	76.6	15.6	42.2
7 	2.7	9.4	3.9	27.8	8.7	38.4	41.1	41.1	29.5
8	3.8	22.2	6.2	38.7	8.4	3.7	77.8	14.8	37.0
9 	4.9	24.4	5.6	40.9	4.7	6.1	75.8	9.1	84.9
10 	2.4	31.8	14.0	52.6	2.1	50.0	87.5	0.0	87.5
Total	3.2	11.8	4.0	30.6	7.2	35.2	54.4	25.5	38.3

Fuente: Cálculos propios, a partir de la encuesta *Trayectorias ocupacionales y cultura laboral*, 1993.

rio: por lo menos 35% de la muestra se quedó en el mismo grupo ocupacional a lo largo de su trayectoria.²⁰

Este ejemplo nos remite a la discusión sobre la segmentación. Esa proporción minoritaria de trayectorias intrasectoriales no permite concluir que exista una segmentación entre los grupos ocupacionales. Al contrario, los cambios entre sectores ocurren según varias direcciones. Se puede notar pasos frecuentes entre empleos asalariados y no-asalariados (sobre todo desde empleos del terciario hacia trabajo por cuenta propia, clases 6 y 8), y entre empleos del terciario y los de obreros de la maquiladora (clase 5).

Trayectorias según el grupo de edad

El promedio de edad de los trabajadores entrevistados es de 30.6 años. Repartimos entre dos grupos de edades, los jóvenes (hasta 30 años) y los mayores (más de 30 años), para distinguir las trayectorias iniciales de las trayectorias consolidadas.

Salvo dos, todas las trayectorias siguen un patrón diferente entre grupos de personas de menos de 30 años respecto a los mayores de 30 (gráfica 6). Es normal encontrar formas de trayectorias diferentes según las generaciones. Lo que importa aquí es ver cómo los jóvenes o los mayores están excluidos o incluidos por algunos tipos de trayectos. Los itinerarios con origen en la agricultura son un buen ejemplo de estas diferenciaciones entre grupos de edades.

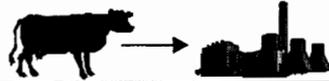
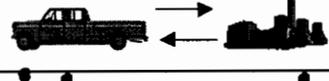
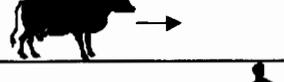
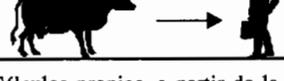
Las trayectorias con origen en la agricultura

Todos los empleos agrícolas, sean de obrero agrícola, ejidatario o pequeño propietario, fueron agrupados en una sola categoría.

Sólo tres clases de trayectorias empiezan por un empleo en la agricultura, aunque siguen un itinerario diferenciado por la edad. Por cierto, estas trayectorias representan sólo 11.2% del conjunto de trabajadores, sin embargo, los debates sobre la inserción de los trabajadores rurales en los mercados laborales urbanos han nutrido tantas controversias en las investigaciones de las ciencias sociales, que es interesante poder desarrollar este aspecto.

²⁰ Existen también trayectorias sólo con trabajos por cuenta propia, sin embargo son menos numerosas y, sobre todo, muy cercanas en la distribución factorial de las que tienen también, al lado de estos pasos intrasectoriales, pasos de asalariados del terciario hacia el trabajo por cuenta propia. Estas trayectorias no aparecen como una clase independiente de la tipología; los 35% que se quedaron en el mismo grupo ocupacional a lo largo de su trayectoria son entonces una medición mínima, ya que no cuentan las trayectorias de sólo trabajos por cuenta propia.

Gráfica 7. Trayectorias laborales por grupos de edades

Clasificación	< 30 años (% = 61.9)	>= 30 años (% = 38.1)
1 	81.4	18.6
2 	100	0
3 	43.8	56.2
4 	55.2	44.8
5 	84.6	15.4
6 	32.8	67.2
7 	71.4	28.6
8 	25.9	74.1
9 	39.4	61.6
10 	0	100

Fuente: Cálculos propios, a partir de la encuesta *Trayectorias ocupacionales y cultura laboral*, 1993.

Agricultura y ganadería ocuparon a la mayoría de la población económicamente activa mexicana hasta los años cincuenta, y hoy en día siguen aún como el primer sector de empleo de los hombres en el ámbito nacional.²¹ Su merma continua y regular mantiene una fuerte migración campo/ciudad; y,

²¹ La agricultura (y ganadería) ocupaba 58.3 % de la PEA mexicana en 1950 (García, 1988, p.76). En el censo de 1990, es el primer empleador de los hombres activos con 28.58 % de la PEA masculina.

aunque en menor medida que la ciudad de México, las ciudades fronterizas son también lugares de destino de muchos migrantes rurales.²² La movilidad desde el sector agrícola hacia los sectores urbanos, es decir, la inserción de los migrantes rurales en los mercados laborales de las ciudades es un tema ampliamente debatido. Fue, a menudo, a través de la imagen de las dificultades del migrante rural para insertarse en el empleo moderno de la ciudad, que el sector informal estuvo aprehendido. Según los sociólogos de la marginalidad, frente a las barreras de entrada que el sector moderno les estaba poniendo, los migrantes rurales poco calificados no tenían más remedio que buscar un autoempleo, instalarse por su cuenta.²³

De las clases de trayectorias de la encuesta que empezaron por un empleo de la agricultura o ganadería, dos (las clases 9 y 10) atañen, sobre todo, a los activos de más de 30 años, en cambio la tercera (clase 2) es específica de los jóvenes activos. Los activos de más de 30 años, después de los empleos agrícolas, desempeñaron empleos de asalariado del terciario (clase 9) o trabajos por cuenta propia (clase 10). Estos tipos de trayectorias describen modos conocidos de inserción en el mercado laboral urbano, descritos por los sociólogos de la marginalidad. El otro tipo de trayectoria iniciada en la agricultura y que sólo atañe a los jóvenes, describe un modelo particular: el paso directo de la agricultura a la industria maquiladora.

En esta encuesta se puede notar que hoy en día, varios jóvenes que llegan del campo se insertan al mercado de Tijuana directamente por un empleo en la maquiladora. Esto confirma la gran apertura de la maquiladora al mercado externo, particularmente a los nuevos migrantes sin calificación profesional. Por cierto, la inserción de migrantes en la maquiladora es un fenómeno conocido (Zenteno, 1995), sin embargo, no se ha precisado el origen urbano o rural de tales migrantes. En esta encuesta se puede notar el origen agrícola de los migrantes de la maquiladora y sobre todo la inserción directa en la maquiladora sin ningún empleo intermediario. Este tipo de trayectoria específica describe la inserción actual al mercado de Tijuana de los jóvenes varones llegando del campo: para ellos, la maquiladora es el primer contacto con el mercado laboral urbano. Debido a la edad de estos trabajadores, esta trayectoria es particularmente corta. Será interesante en el futuro estudiar cómo evolucionan estas trayectorias: ¿se mantendrá la maquiladora como oportunidad de empleo a largo plazo para estos tra-

²² De los migrantes llegando en las ciudades fronterizas, 37 % vienen de localidades rurales, cuando esta misma proporción para las demás ciudades medias del país sólo es de 29% (Canales, 1997).

²³ Sustentando esta posición, Germani (1988); criticando esta visión, Muñoz, Oliveira y Stern (1977).

bajadores de baja educación? O ¿sólo habrá sido un trampolín de inserción hacia otros empleos mejor remunerados?

Pareciera repetirse lo que el estudio realizado en la ciudad de México por Muñoz *et al.*, (1977) había demostrado: que numerosos trabajadores migrantes del campo, con baja educación, habían encontrado empleos en la gran industria, a partir de los años cincuenta y sobre todo en los años sesenta. En esa época, la industria en plena expansión necesitaba cada vez más empleos no calificados. La maquiladora actual, conocida por sus numerosos empleos poco calificados, representa un refugio posible para estos migrantes rurales con los niveles de educación más bajos (sólo instrucción primaria, véase cuadro 5). Aunque conocida por su gran demanda de empleo femenino, la maquiladora cumple también su papel de absorción de mano de obra masculina, de jóvenes migrantes del campo, como lo hizo la industria nacional en la última "gran época" de la industrialización mexicana (sustitución de las importaciones de los años cincuenta y sesenta).

Instalarse por su cuenta

Dos trayectorias más específicas de los activos de más de 30 años, hombres en su mayoría, son aquellas que describen el paso del terciario al trabajo por cuenta propia: clase 6 y clase 8 (de dominante terciario pero que acaba frecuentemente, al momento de la encuesta, con un trabajo por cuenta propia). Este tipo de trayectos describe un itinerario más típicamente masculino en México, que es la independización a la mitad o al final de la trayectoria. La instalación por su cuenta ocurre, así, después de una experiencia como asalariado que permitió el aprendizaje de un oficio, y cuyo objetivo es ganar más dinero y tener más libertad que en situación de asalariado. Según Escobar (1992), la disminución de los salarios de los empleos de trabajador manual, que llevan consigo las medidas de ajuste estructural, empuja a los obreros a buscar un autoempleo. Además, ser trabajador independiente está tradicionalmente muy bien visto en México. Rasgo cultural antiguo o fomentado por las políticas de las grandes empresas capitalistas (una política de bajos ingresos o de debilitamiento de los ingresos ligados a la antigüedad son incitaciones para dejar la empresa), el sueño de instalarse por su cuenta es muy presente en las clases populares, y medias, mexicanas (Roubaud, 1994, p. 316). En la encuesta piloto realizada en preparación de esta encuesta de trayectorias, nos dimos cuenta de la amplitud de este rasgo cultural. En el módulo respecto a las opiniones de los trabajadores, la propuesta de *instalar un negocio o taller propio* ganaba todos los sufragios de manera aplastante.

Instalarse por su cuenta, sea como abarrotero o en un taller, está a menudo precedido por un empleo de asalariado en el terciario (así lo enseñan las clases 6 y 8). Zenteno (1995) puso en evidencia la importancia en la frontera de los empleos del terciario, como los servicios de reparación automotriz, por ejemplo, que, al depender de una clientela estadounidense, permiten obtener ingresos mayores. En las trayectorias de trabajadores de Puebla descritas por Pries (1992) es, más bien, la experiencia previa en la industria como obrero la que permite la instalación por cuenta propia. El dinero recibido durante los despidos de los periodos de ajuste estructural de la economía mexicana, sirvieron para formar el capital de partida. En cambio, en Tijuana, la instalación por su cuenta no está relacionada con una experiencia previa en la industria. En esta ciudad la industria es esencialmente maquiladora y, hasta estos últimos años, contrataba relativamente pocos hombres. Además, limitada al simple ensamble durante mucho tiempo, no era el lugar ideal para adquirir una calificación profesional que pudiera servir en el mercado; y tampoco sus bajos salarios permiten ahorrar para una futura instalación. Este último argumento es quizá el más importante porque, según Roubaud (1994) que estudió los pasos entre sector formal e informal, no es tanto la calificación obtenida en las grandes empresas del sector formal lo que sirve para instalarse, sino el ahorro obtenido durante los años en situación de asalariado. La calificación profesional adquirida en la gran industria comprende, la mayor parte del tiempo, tareas muy fragmentadas de la producción y no permite el conocimiento global de un oficio, que es necesario cuando uno trabaja como independiente.

Definimos este tipo de trayectoria como mayoritariamente masculino (la clase 8 es masculina en 96%). Efectivamente, este tipo de instalación por su cuenta no toca tanto a las mujeres. Para ellas el trabajo por cuenta propia no responde, de manera general, a una voluntad de ganar más dinero y más independencia en una etapa avanzada de la trayectoria, sino a un refugio en un mercado más difícil de penetrar dada su menor experiencia. Hombres y mujeres tienen duraciones de trayectoria desiguales, y esta desigualdad va creciendo con la edad (Coubes, 1997). Al final de la trayectoria, la antigüedad laboral del hombre y de la mujer es muy diferente y, por consiguiente, son muy diferentes las adquisiciones tanto de conocimiento laboral como de ahorros. De ahí las menores posibilidades de las mujeres para conseguir oportunidades positivas de instalación por su propia cuenta. Son pocos los casos femeninos en que la instalación por su cuenta aparece como un resultado de la acumulación (de experiencia y dinero) a lo largo de la trayectoria.

Los pasos entre maquiladora y terciario

Las trayectorias precedentes eran características de los trabajadores de más de 30 años, pero los jóvenes activos están más representados, por orden de importancia, en la trayectoria de pasos entre terciario y maquiladora (y viceversa), luego en la trayectoria de movilidad intramaquiladora y, por fin, en la trayectoria de movilidad intraterciario. La clase de itinerarios de pasos entre obrero de la maquiladora y empleado del terciario enseña sobre la fluidez entre estos dos géneros de empleos asalariados de Tijuana. Esta clase es particularmente importante para los obreros actuales de la maquiladora, ya que representa el segundo tipo de trayectorias más importante para ellos, casi igual con el primer tipo, la movilidad intramaquiladora (gráfica 3). Se encuentra también para los empleados actuales del terciario pero de manera menos frecuente. Además, las características de los individuos que siguen este tipo de trayecto son muy similares a las de aquellos que siguen la trayectoria de movilidad intramaquiladora. Se trata sobre todo de mujeres jóvenes, con una proporción de nativas de Baja California mayor que el promedio (gráfica 7). De estos datos se puede concluir que los jóvenes obreros, que tuvieron una experiencia previa como empleado del terciario, no son diferentes en términos sociodemográficos de los jóvenes que sólo han tenido experiencia laboral dentro de la maquiladora. O dicho de otro modo, estos dos sectores están disputándose el mismo tipo de joven trabajador.

De la maquiladora refugio a la maquiladora evitada

El papel de la maquiladora como oportunidad de empleo a lo largo de las trayectorias merece un desarrollo más amplio.

Un elemento importante que describe el funcionamiento del mercado laboral de Tijuana, es la manera en la cual los trabajadores asalariados encontraron su empleo en la maquiladora o en el terciario. Entre los sectores de actividad, se nota una gran diferencia en la manera de conseguir un empleo, sea actual o pasado. La gran mayoría de los empleos de obrero de maquiladora fueron encontrados por una búsqueda personal del trabajador. Este último llegó al lugar de trabajo para solicitar un empleo, o contestó a un anuncio de periódico o ubicado delante las plantas. En cambio, la mayoría de los empleos del terciario fueron encontrados con la ayuda o intervención de la familia, amigos o conocidos, mediante consejos o recomendación directa. Las redes familiares o del entorno toman un papel mucho más importante para los empleos terciarios que para los de la maquiladora.

Así, el mercado más fácil de penetrar, el más abierto al mercado externo, es el de la maquiladora.

Se puede analizar la maquiladora y el terciario como dos sectores distintos del mercado, con reglas de entrada diferentes que actúan como sectores separados en el curso de las trayectorias individuales (dos tipos de trayectorias presentan sucesiones de empleos en el mismo sector). Sin embargo, al observar la clase 4 de trayectorias que presenta varios pasos entre ambos sectores, se puede hablar de sectores ligados entre ellos. Entonces, para estos 2 grupos de empleos ¿qué distingue las trayectorias de movilidad intrasectorial de las trayectorias de movilidad intersectorial?

El cuadro 5 demostró que los individuos que siguen la trayectoria de movilidad entre terciario y maquiladora tienen características muy similares a los que siguen la trayectoria de puros empleos de maquiladoras. En un análisis factorial realizado a partir de muchas variables de la muestra, incluyendo la clase-tipo de trayectoria como una nueva variable, se obtienen resultados interesantes respecto a esta pregunta.

El cuarto factor del análisis factorial determina una oposición entre dos poblaciones, una ligada al sector terciario y la otra a la maquiladora. Como se observó en la segunda parte de este trabajo, la diferenciación entre los empleados y los obreros pasa por el nivel de educación (más alto para los empleados), el nivel social de origen (trabajador terciario con padre predominantemente en el terciario, y trabajador obrero con padre predominantemente en la agricultura) y, en el caso de los hombres, menor proporción de migrantes para los empleados del terciario. Además la diferenciación entre ambos grupos se acentúa si se toma en cuenta el hogar de residencia actual: generalmente se encuentra otra persona del hogar trabajando en el mismo grupo ocupacional que el entrevistado, reforzando así las características propias de cada grupo al nivel del hogar y no sólo del individuo.

¿Cuáles son los tipos de trayectorias relacionadas con estas poblaciones asociadas a estos dos sectores de empleo? Para la población asociada al empleo terciario, la clase de trayectoria preponderante es aquella con puros empleos del terciario (ésta es la variable que define mejor el eje factorial),²⁴ le sigue en importancia la trayectoria que presenta una dominante de secuencias dentro del terciario (la 8). Para la población asociada al empleo maquilador, la trayectoria de puros empleos maquiladores es también la más representada, seguida por la trayectoria de pasos de agricultura hacia maquiladora, y también la trayectoria de pasos entre terciario y maquiladora: es esta última la que nos interesa aquí.

²⁴ La contribución al eje es la más alta (más de 100).

La diferencia entre ambas poblaciones (“población maquila” y “población terciaria”) no corresponde a una separación nítida entre empleos ofertados por los dos sectores. Varios obreros actuales de la maquiladora han desempeñado anteriormente un empleo en el sector terciario, pero es menos frecuente en el sentido inverso. Lo que aparece aquí es una separación entre una categoría de trabajadores que pasan por la maquiladora en prioridad, pero con varios otros tipos de empleos también, y una categoría de trabajadores que pueden evitar la maquiladora.

“El pasar” por la maquiladora significa un nivel de educación más bajo, un origen rural (padre con trabajo en la agricultura), y compartiendo el hogar con otras personas trabajando también en la maquiladora. Y el hecho de *no pasar por un empleo de la maquiladora* determina también una población particular. Para toda una categoría de la población, la maquiladora no es una opción ocupacional. Esta categoría de trabajadores se caracteriza por un nivel educativo mayor que los demás y un origen social más urbano. Estas personas usan sus redes familiares o sociales para encontrar un trabajo, y en sus razones para dejar un empleo, evocan a menudo deseos de superación laboral.

Se puede ir de la maquiladora hacia otros sectores de empleos, o venir de diferentes sectores para entrar a la maquiladora (vienen de la agricultura, la construcción y el terciario); pero para una categoría de la población, el paso por la maquiladora durante el curso de la trayectoria es evitado, o, si existe, es un paso único, fortuito, quizá furtivo, y la mayor parte del tiempo no es repetido. La diferenciación social reside en el hecho de poder evitar la maquiladora durante el curso de su trayectoria. Es sobre todo una diferenciación social antes que una diferenciación por sexo dentro de los jóvenes activos. En las clases populares, si la maquiladora puede tomar el papel de un verdadero refugio para los migrantes llegando a Tijuana, la distinción social aparece cuando se le puede evitar, y esto es más sencillo para los nativos.

Jóvenes y mayores en el mercado

En las ciudades del interior de México muchos jóvenes trabajan en el sector informal porque tienen grandes dificultades para insertarse en el mercado formal (para Guadalajara, Escobar, 1986: 291). En Tijuana, en cambio, la situación es muy diferente. Los jóvenes no necesitan refugiarse en el sector informal cuando la maquiladora tiene sus puertas abiertas para ellos, tanto varones como mujeres. Hasta los jóvenes pensados como futuros informales, como los migrantes del campo, encuentran empleo en las gran-

des empresas maquiladoras formales. La especificidad del mercado laboral de Tijuana es que parece no imponer barreras a los jóvenes trabajadores. Los jóvenes activos se encuentran en todos los tipos de trayectorias, de movilidad intrasectorial tanto como intersectorial, en la maquiladora como así en el terciario. Las trayectorias con pasos hacia el trabajo por cuenta propia son las que menos les toca, lo que confirma el papel de la instalación a su cuenta como una estrategia de final, o al menos, de segunda etapa de trayectoria.

Los trabajadores de mayor edad parecieran disfrutar menos del conjunto de las oportunidades de empleo de Tijuana. Se les encuentra menos en las trayectorias con varios pasos en la maquiladora. Sin embargo, la ausencia de trayectorias antiguas con pasos frecuentes en la maquiladora es más un efecto de generación que de la edad de los activos. La fuerte expansión de las maquiladoras y sobre todo, la mayor contratación relativa de hombres, sólo ocurrió después de 1982. Dentro de algunos años se podrá estudiar a los trabajadores que hayan seguido una trayectoria con pasos frecuentes en la maquiladora, para descubrir si la maquiladora mantuvo a sus trabajadores al llegar a su madurez o si ellos buscaron otros tipos de empleos. En este último caso se podría concluir que existe una segmentación por edad para el empleo maquilador, guardando este tipo de industria una clara política de reclutamiento de mano de obra joven. También es cierto que los bajos ingresos que ofrece no son muy atractivos para adultos con larga experiencia profesional. Sin embargo, para la población menos calificada y envejeciendo, un trabajo que da derecho al sistema de seguridad social puede tener algunas ventajas.

Conclusión

Este análisis de las trayectorias laborales permite ver cómo trabajadores de clases populares de Tijuana se han desplazado en el mercado laboral y cuáles son las oportunidades de empleo que aparecen durante los itinerarios de trabajo de tres grupos ocupacionales, según edades y sexo.

La hipótesis de esta investigación fue que en el mercado de Tijuana no se encuentran barreras de entrada entre diferentes tipos de empleo. Esta hipótesis es opuesta a enfoques teóricos que plantean una segmentación en el mercado laboral entre empleo asalariado y no asalariado, o entre segmento primario y segmento secundario. Bajo estos enfoques, se podría conceptualizar la diferencia entre el empleo industrial maquilador y el empleo del terciario de baja productividad como una diferencia entre segmento primario y segmento secundario del mercado. El análisis de la tra-

yectoria de los trabajadores, usando las secuencias de pasos entre los empleos, confirma la hipótesis de esta investigación. No aparece ninguna fuerte segmentación en el mercado de trabajo de Tijuana entre empleos de baja calificación, ni entre trabajo salariado y trabajo por cuenta propia, como tampoco entre empleo en maquiladora y empleo del terciario. Existe una importante movilidad entre tipos de empleos, que pudimos clasificar en diez clases de trayectorias. Para cada uno de los tres grupos ocupacionales –obreros de la maquila, empleados del terciario y trabajadores por cuenta propia–, se pudo identificar al menos cuatro o cinco tipos de trayectorias anteriores, siendo algunas de ellas comunes a dos o tres grupos.

La mayor diferenciación en el conjunto está ligada a la edad de los trabajadores. Separamos entre menos de 30 años y más de 30 años, para observar cuáles son las oportunidades de empleo abiertas a los jóvenes y aquellas abiertas a los adultos de edades intermedias. Para los más jóvenes el mercado laboral de Tijuana permite una inserción en numerosos sectores, sobre todo en los empleos asalariados. Al contrario de otras ciudades mexicanas, donde los jóvenes han de pasar por el autoempleo para insertarse al mercado laboral, en Tijuana la maquiladora abre sus puertas a los jóvenes de todo tipo. Esta industria presenta los empleos más abiertos al mercado externo, y recibe también a los jóvenes que llegan directamente del campo. Frente a esta gran apertura al mercado externo, se construye una distinción social en el hecho de poder evitar la experiencia de la maquiladora durante la trayectoria laboral. El poder evitar los empleos de obrero de maquiladora significa tener un nivel de educación más alto que el promedio, un origen social más urbano y tener redes (familiares sobre todo) que, al estar formadas por personas trabajando también en el comercio o los servicios, permiten el acceso a estos empleos a lo largo de la trayectoria.

Como en numerosas ciudades mexicanas, los trabajadores de edad intermedia o mayores prefieren a menudo instalarse por su propia cuenta, y los pasos entre posición asalariada y no asalariada son frecuentes. En Tijuana este tipo de trayectorias toma la forma de numerosos empleos de asalariado en el terciario antes de instalarse por su cuenta como comerciante o en los servicios. El sector comercial y de servicios personales podría aparecer como un sector precario, pero en Tijuana, el sector comercial ligado al turismo, así como los servicios de mantenimiento y de reparaciones que está asociado a una clientela estadounidense dispuesta a pagar precios altos y en dólares, ofrecen oportunidades de empleo bien remuneradas. Es en este sector, entonces, que aparecen las numerosas vocaciones de trabajador independiente. Sin embargo, este proceso toca en mayor parte a los hombres; las mujeres de mayor edad que son traba-

jadoras por cuenta propia desempeñan este autoempleo más como una solución eventual que como el desenlace de una carrera, misma que en su mayoría no han tenido.

Este estudio realizado en Tijuana muestra procesos que podrían estar ocurriendo en el resto de las ciudades fronterizas, sin embargo, sólo análisis particulares de esas ciudades podrían comprobar si la segmentación laboral entre sectores económicos tampoco opera en esos mercados de trabajo.

Bibliografía

- Browning, Harley y René Martín Zenteno (1993a), "Presentación", *Frontera Norte* 9, vol.5, núm. 9, COLEF, Tijuana, B.C., México, enero-junio, pp.5-9.
- (1993b), "The Diverse Nature of the Mexican Northern Border: The Case of Urban Employment", *Frontera Norte* 9, vol.5, núm. 9, COLEF, Tijuana, B.C., México, enero-junio, pp. 11-31.
- Canales, Alejandro (1995), "Condición de género y determinantes sociodemográficos de la rotación de personal en la industria maquiladora de exportación", en Soledad González, Olivia Ruiz, Laura Velasco y Ofelia Woo (comps.), *Mujeres, migración y maquila en la frontera norte*, COLMEX, COLEF, México, pp.133-164.
- Carrillo, Jorge y Alfredo Hualde (1990), "Mercados internos de trabajo ante la flexibilidad: Análisis de las maquiladoras", en Bernardo González Aréchiga y José Carlos Ramírez (comps.), *Subcontratación y Empresas Transnacionales*, COLEF-Fundación Friedrich Ebert, México, pp.197-227.
- y Jorge Santibáñez (1992), "Determinantes de la rotación de personal en las maquiladoras de Tijuana", en *COLEF II*, COLEF, Tijuana, B.C., México.
- Christenson, Bruce; Brígida García y Orlandina de Oliveira (1989), "Los múltiples condicionantes del trabajo femenino en México", *Estudios Sociológicos*, vol.VII, núm.20, COLMEX, México, mayo-julio, pp. 251-280.
- Coubes, Marie-Laure (1997), "*Les différenciations par sexe dans l'emploi à la frontière Nord du Mexique*", Tesis de doctorado, Universidad de París X-Nanterre, 412 p.
- Dombois, Rainer y Pries Ludger (1995), "¿Necesita América Latina su propia sociología del trabajo?", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, año1, núm.1, pp. 97-132.

- Dombois, Rainer (1992), "Trayectorias laborales y estructura del mercado de trabajo. El caso de los obreros en la industria Colombiana", en *Ajuste Estructural, Mercados Laborales y TLC*, COLMEX, Fundación Friedrich Ebert, COLEF, México, pp. 33-57.
- Escobar, Agustín (1992), "Cambio ocupacional y movilidad individual en Guadalajara, 1982-1990", en *Ajuste Estructural, Mercados Laborales y TLC*, COLMEX, Fundación Friedrich Ebert, COLEF, México, pp.179-199.
- (1986), *Con el sudor de tu frente. Mercado de trabajo y clase obrera en Guadalajara*, El Colegio de Jalisco, Guadalajara, México, p. 316.
- Germani, Gino (1988), "La ciudad como mecanismo integrador", en *Antología de Sociología Urbana*, UNAM, México, 1988, pp. 267-286.
- Haeusler L. y Merimanis (1991), "Méthode pour une classification des Itinéraires", *Actes de la 23 ième journée de statistique*, Strasbourg.
- Lautier, B. (1993), *L'économie informelle dans le tiers monde*, La Découverte, Coll. Repères, p. 125.
- Muñoz, Humberto, Orlandina de Oliveira y Claudio Stern (comps.) (1977), *Migración y desigualdad social en la Ciudad de México*, COLMEX-UNAM, Instituto de Investigaciones Sociales, México, p. 249.
- Pries, Ludger (1992), "Del mercado de trabajo y del sector informal. Hacia una sociología del empleo: Trabajo asalariado y por cuenta propia en la ciudad de Puebla", en *Ajuste estructural, mercados laborales y TLC*, El Colegio de Mexico, Fundación Friedrich Ebert, El Colegio de la Frontera Norte, México, pp.129-155.
- Roubaud, François (1994), *L'économie informelle au Mexique. De la sphère domestique à la dynamique macro-économique*, Karthala-Orstom, París, p. 453 (traducción española, Fondo de Cultura Económica).
- Tokman, V. (comp.) (1991), *El sector informal en América Latina. Dos décadas de análisis*, CONACULTA, México, 639 p.
- Tripier, Pierre (1991), *Du travail à l'emploi. Paradigmes, idéologies et interactions*, Editions de L'Université de Bruxelles, Bruselas, p. 204. (traducción española).
- Witte, Lothar (1988), "No sólo los más pobres entre los pobres: Migrantes en Tijuana", en Klagsbrunn Victor (comp.) *Tijuana, Cambio Social y Migración*, El Colegio de la Frontera Norte, México, pp. 49-128.
- Zenteno, René Martín (1995), *On Depicting Local Labor Markets in Mexico: The Structure of Employment Conditions in Tijuana and Ciudad Juarez*, PHD, The University of Texas, Austin, p. 230.
- Zenteno, René Martín (1993), "El uso del concepto de informalidad en el

estudio de las condiciones del empleo urbano. Un ejercicio para la frontera norte y principales áreas metropolitanas de México”, *Frontera Norte*, vol.5, núm.9, COLEF, enero-junio, pp.67-95.

Resumen

Este trabajo tiene como objetivo evidenciar las formas de movilidad laboral entre diferentes sectores de empleo para un segmento del mercado de Tijuana: los trabajadores de baja calificación. Mediante el análisis de las trayectorias laborales que permite conocer los itinerarios de los trabajadores a lo largo de su vida laboral, se verifica si hay segmentación o continuidad entre diferentes sectores de empleo.

Marie-Laure Coubes

Departamento de Estudios de Población, El Colegio de la Frontera Norte, Blvd. Abelardo Rodríguez 2925, Zona del Río, Tijuana, B.C. tel: (66) 31 35 35. Fax (66) 31 20 48. Correo electrónico: mcoubes@colef.mx

De 35 años de edad, nació en Montpellier, Francia. Es doctora por la Universidad de París X-Nanterre con especialidad en demografía. Desde octubre de 1995 trabaja como investigadora en El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, México. Sus áreas de investigación son el empleo urbano en el norte de México, las diferenciaciones por sexo en el empleo, y las historias de vida en la demografía. Su tesis *Les différenciations par sexe dans l'emploi à la frontière Nord du Mexique* ganó el premio bienal de la investigación demográfica, en la categoría de mejor tesis doctoral, México, agosto de 1998.

Reseñas y notas críticas

Ulrich Beck, *¿Qué es la globalización?*, Paidós, Madrid, 1998

Este libro del sociólogo alemán presenta una mirada abierta y crítica a la multidimensionalidad de la globalización. El texto tiene el mérito de escapar tanto de las visiones apologéticas de la misma (fundadas en lo que Beck define como el globalismo, es decir, los postulados economicistas del neoliberalismo) como también de las visiones catastrofistas y/o negadoras de la realidad de la globalización. Manteniendo el enfoque de trabajos previos (*Risk Society*, 1992), el autor ve a esta última como la transformación del mundo en una gran trampa, en un gran riesgo, pero también como la emergencia o expansión de nuevos e inmensos espacios de acción de sujetos e instituciones sociales de todo tipo. Todo esto desde una perspectiva metodológica (a la que se podría denominar dialéctico-inclusiva), buscando dar cuenta de la nueva realidad emergente y de la conciencia reflexiva sobre la misma globalización.

Sociedad mundial y nacionalismo metodológico

La tesis de la modernización como ruptura del marco histórico-categorial del Estado nacional es uno de los principales hilos argumentales del autor. Se trata de un logro y un quiebre de la modernización: “se puede afirmar que se ha venido abajo una premisa esencial de la primera modernidad, a saber, la idea de vivir y actuar en los espacios cerrados y recíprocamente delimitados de los Estados nacionales y de sus respectivas sociedades nacionales” (pp. 41-42). Anteriormente la sociedad y el Estado eran pensados, organizados y vividos coincidentemente, pero ahora el Estado/nación ya no es el *contenedor* de la sociedad. El Estado supone una unidad territorial en la que se realizan sistemáticamente estadísticas sobre procesos y situaciones económicas y sociales. “La homogeneidad (social) interna es esencialmente una creación del control estatal. Todos los tipos de prácticas sociales –producción, cultura, lenguaje, mercado laboral, capital, educación– están regulados, acuñados, limitados, racionalizados y al menos etiquetados desde el punto de vista nacional (economía, lengua, literatura, opinión pública, historia... nacionales). En el plano de la investigación

social, económica, política, demográfica, etc., tiene lugar con la globalización, el fin del 'nacionalismo metodológico', pues deja de haber correspondencia de la realidad con 'las categorías de la autoobservación estatal', convertidas en categorías de las ciencias sociales empíricas. Los diferentes campos de la teoría social deberán pasar a una comprensión distinta de la sociedad, ya no contenida en/por el Estado, pues 'los contornos de la sociedad y el Estado/nación ya no coinciden'. Estado y sociedad ya no son más codeterminados".

Para Beck, el fin de la primera modernidad implica una ruptura de los sistemas institucionales y los espacios tradicionales de la política. La segunda modernización es vista en tal sentido como la emergencia de una sociedad mundial en la que "surgen oportunidades de poder, espacios de lo social en el quehacer, la vida y la experiencia que destripan y ponen patas para arriba la ortodoxia de la política y la sociedad". El fin de la primera modernidad es pues una ruptura de los sistemas institucionales y los espacios tradicionales de la política. Surgen nuevos territorios para la interacción de los sujetos y los viejos escenarios de actuación y representación se renuevan o se traspasan. La política ya no ocurre solamente en los espacios reconocidos por los estados y entre ellos, sino que ahora se procesa también en una amplia red de ámbitos transnacionales en los que participan e inciden nuevos actores y emergen nuevas prácticas.

La sociedad mundial es ya hoy día una realidad percibida globalmente, pero se trata de una sociedad caracterizada por la pluralidad sin unidad (p. 32). No es una megasociedad nacional sino una red de relaciones regionales-globales, signadas por la multiplicidad y ausencia de integrabilidad: "La unidad de Estado, sociedad e individuo que presupone la primera modernidad se diluye aquí. Sociedad mundial no significa una sociedad de economía mundial, sino una sociedad no estatal, es decir, un conglomerado social para el cual las garantías de orden territorial-estatal, pero también las reglas de la política públicamente legitimada, pierden su carácter obligatorio" (p. 146). La sociedad mundial se configura mediante espacios sociales y sociedades civiles transnacionales. En estos paisajes "...se quiebra la axiomática que equipara modernidad con sociedad individual apolítica. La sociedad mundial sin Estado mundial significa una sociedad no organizada políticamente en la que surgen nuevas oportunidades de acción y de poder para actores transnacionales democráticamente no legitimados[...] se abre un nuevo espacio de lo moral y de la política[...] una politización mediante la despolitización de los estados".

En esta nueva realidad "la visión nacional-estatal [...] de mundos sociales separados dentro del Estado nacional, se sustituye por terceras formas de vida, es decir, transnacionalmente integradas por espacios de acción de

lo social que traspasan las fronteras al uso". Se trata también de inmensos campos de interpretación para la teoría social: "el surgimiento de formas de vida y acción cuyas lógicas internas se explican a partir de la capacidad inventiva con la que los hombres crean y mantienen mundos de vida social y relaciones de intercambio 'sin mediar distancias' [...] plantea a la investigación sociológica la siguiente pregunta: ¿Cómo son posibles los mundos de vida transnacionales que eliminan distancias y fronteras? ¿Cómo se pueden crear y mantener en el quehacer cotidiano de los individuos, a menudo en contradicción con la burocracia nacional-estatal? ¿Se trata aquí de formas precoces sin Estado —y tal vez también sin instituciones— de sociedades mundiales transnacionales? ¿Qué orientaciones, recursos e instituciones las favorecen o las perjudican? ¿Qué consecuencias políticas (desintegración o movilización transnacional) van unidas a ellas?" (p. 57).

Estos "paisajes sociales transnacionales" son "espacios de vida y acción impuros" (p. 58) en los que: "se quiebra la axiomática que equipara modernidad con sociedad individual apolítica. La sociedad mundial sin Estado mundial significa una sociedad no organizada políticamente en la que surgen nuevas oportunidades de acción y de poder para actores transnacionales democráticamente no legitimados[...] se abre un nuevo espacio de lo moral y de lo subpolítico (nota *bene*: concepto no peyorativo, sino que alude a "una politización mediante la despolitización de los estados", p. 147; A.T.P.), como se puede ver, por ejemplo, en los boicots de compras, pero también en cuestiones acerca de la comunicación y la crítica transculturales" (p. 50).

Glocalización, politopacidad y a-estatalidad

Decíamos que un aspecto relevante del libro es contar con una visión dialéctica e inclusiva de la globalización. A diferencia de las visiones que la asumen como homogeneización forzosa, ella es simultáneamente regionalización macro y regionalización micro, es coexistencia de procesos de internacionalización y de relocalización de la producción, de emergencia de la Aldea Global y de revaloración de la pequeña comunidad, de cohabitación en nuevos planos de los fenómenos mundiales con los locales. En síntesis: es el fenómeno de la glocalización (la percepción de lo global *in situ*, como lo describiera Massey). "Lo local y lo global no se excluyen mutuamente. Al contrario, lo local debe entenderse como aspecto de lo global. La globalización significa también acercamiento mutuo y encuentro de las culturas locales, las cuales se deben definir de nuevo en el marco de este *clash of localities*" (p.79).

De aquí que en el plano cultural se procese un encuentro creativo entre universalismo (globalidad) y particularismo (localidad). Por tal razón, cultura mundial no significa avasallamiento hegemónico ni uniformidad omnipresente de símbolos, valores y creencias, sino un abigarrado tejido de hibridaciones culturales: “una verdadera mezcla de componentes dispares, recogidos de todas partes y de ninguna, salidos del carromato moderno (posmoderno) del sistema de comunicación global” (pp. 86-87). Para cerrar el paso a conflictos transculturales, el autor formula una propuesta-noción de cultura no vinculada a territorio físico (a la que ubica como visión romántico-antropológica) sino una entendida como “software humano general” generado en los espacios transnacionales. No se trata de una visión atópica de la cultura sino de una en la que el espacio ya no es cerrado en sí, sino “abierto hacia afuera” en un proceso de “comprensión de lo global *in situ*” (pp. 101-102); Se postula en consecuencia un universalismo contextual, el relativismo cultural, el reconocimiento incluyente, basado no en la lógica de esto o aquello sino en la de esto y aquello.

La vida cotidiana y los espacios-horizontes de los sujetos sociales se transforman en la globalidad. Lo característico para el nuevo actor es la politopiedad (ubicación simultánea en varios espacios) y la topopoligamia (“estar casado con muchos lugares a la vez es la mejor manera de que la globalización irrumpa en la propia vida”). Ambas cualidades están presentes en un escenario transnacional de a-estatalidad: “En la segunda modernidad surge una poderosa sociedad mundial no estatal que se diferencia de las hasta ahora vigentes formas de legitimación política, sociedad mundial que se compone de actores transnacionales de muy diversa índole. Sus rasgos distintivos son los siguientes: 1. Actúan en muchos lugares, franqueando fronteras [...] 2. Su quehacer resulta, en muchos aspectos, más inclusivo y menos exclusivo que el de los actores estatales (así, las empresas transnacionales y los activistas de Greenpeace actúan al mismo tiempo en distintos estados, sus miembros pertenecen a distintas naciones, etcétera,). 3. Actúan como instancias [...] de acción o influencia dentro[...] de las fronteras estatales nacionales [...] 4. Creando su propia soberanía inclusiva al servirse de los estados territoriales exclusivos” (p. 147). Las potencialidades políticas de esta nueva realidad, especialmente las que nacen de las telecomunicaciones, son inmensas: “[...]reside en su programático poder movilizador y, por ende, en su inmenso potencial político. La comunicación electrónica posibilita algo que hasta ahora era imposible: la toma de contacto activa, simultánea y recíproca entre actores individuales traspasando cualquier frontera de país, religión y continente” (pp. 147 y 149).

Una invitación

En este comentario dejo de lado dos aspectos de la propuesta de este autor que me parecen incorrecta o insuficientemente abordados. El primero es el relativo al campo del trabajo, donde el análisis es por demás superficial y a vuelo de pluma, y el segundo su idea de Estado transnacional (sin duda inspirada por el modelo de la unificación europea) y la fundamentación kantiana que hace del mismo (ligado a la idea de “fundar y descubrir de nuevo la política para la segunda modernidad”). Pero lo expuesto aquí, con ser parcial, sirve para los propósitos de esta reseña: invitar a la lectura de este reciente y sugerente texto de Ulrich Beck.

Alejandro Toledo

Alumno del Doctorado en Estudios Sociales
Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Iztapalapa

Bensusán, Graciela; Carlos García y Marisa Von Bülow, *Relaciones laborales en las pequeñas y medianas empresas de México*, Friederich Ebert Stiftung/Juan Pablos, México, 1996, págs. 193.

En las últimas dos décadas, el tema de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) ha venido adquiriendo creciente importancia tanto en el espacio gubernamental, como en el académico de la sociología y la economía. En el primero, como elemento básico a considerar para la implementación de políticas públicas, y en el segundo como objeto de estudio relevante.

En el caso del trabajo que estamos reseñando, la preocupación central en torno a las PYMES se da a partir de un cuestionamiento fundamental que, sin embargo, ha sido poco explorado: dentro del actual proceso de reestructuración productiva en México, ¿cuál es el estado que guardan las relaciones laborales que se establecen entre patrones, trabajadores y sindicatos?

El texto consta de cuatro capítulos en los que se combina la reflexión teórica con la reflexión empírica, a partir de los resultados emanados de un estudio exploratorio de campo desarrollado por los autores.

El primer capítulo, “La investigación sobre las PYMES: una propuesta para el estudio de las relaciones laborales”, es una introducción teórico-metodológica que sirve de preámbulo a la presentación del reporte de investigación, propiamente dicho, diseminado en los capítulos subsiguientes. Así, primero se reflexiona sobre la imposibilidad de encontrar una tipología consistente y unificada para definir qué son las PYMES, por lo que proponen conceptualizarlas “a partir de la manera como se desarrollan las relaciones laborales en ellas entre trabajadores, sindicatos y patrones”; luego se hace una revisión de estudios sobre el análisis del renacimiento de las PYMES a partir de los años setenta, confrontando los enfoques optimistas con los enfoques pesimistas de dicho renacimiento, así como a los que enfatizan la armonía social al interior de las PYMES con los que niegan la ausencia de conflictos y denuncian el autoritarismo y la precariedad de las relaciones laborales. Aprovechan aquí para justificar su investigación, subrayando que la cuestión de las relaciones laborales y las condiciones de trabajo en el segmento, tanto en el ámbito internacional como en el nacional, no ha sido suficientemente desarrollada y ha recibido poca atención; y que son escasos los análisis relacionados con los aspectos cualitativos de las relaciones de trabajo o con los mecanismos de tratamiento de los con-

flictos y la generación de consenso dentro de las empresas. Más adelante analizan el caso de las PYMES en México, elaborando un diagnóstico de su situación que aprovecha información estadística arrojada principalmente por la Encuesta Nacional de Empleo, Salario, Tecnología y Capacitación, 1992 (ENESTYC) y las encuestas nacionales de empleo de 1988, 1991 y 1993. Dicho diagnóstico ilustra la importancia del segmento por su comportamiento en la absorción de mano de obra, su participación en la composición industrial mexicana y por la significativa caída del valor agregado por las PYMES. Finalmente, este primer capítulo muestra en qué consistió la estrategia metodológica de la investigación que los autores desarrollaron "más como un estudio exploratorio, que como intento de contrastar alguna teoría". La preocupación central de dicha investigación fue mostrar la problemática actual de las relaciones laborales en su dimensión cualitativa, dentro del nuevo contexto de abandono del proteccionismo industrial, apertura comercial y crisis recurrentes. La estrategia de investigación consistió en tres fases, cuyas conclusiones se muestran en los capítulos subsiguientes: a) Entrevistas guiadas a 11 dirigentes empresariales y a 6 de medios sindicales y profesionales. b) Análisis de 20 PYMES manufactureras ubicadas en el D.F. y el Estado de México. c) Estudio de una colección arbitraria de 22 contratos colectivos de trabajo de otras tantas PYMES. Cabe resaltar que todas estas muestras sujetas a estudio tuvieron un carácter no probabilístico, por lo que no es posible extender las conclusiones a las que llegaron los autores, al conjunto poblacional de las PYMES; no obstante lo cual, de ninguna manera resta importancia al estudio desarrollado, en momentos en que existe un vacío total de investigaciones cualitativas sobre el tema.

El capítulo segundo, "La situación laboral según los liderazgos", en un primer momento desarrolla un análisis de la información disponible sobre el nivel macro, observando el grado de sindicalización por tamaño del establecimiento; la contratación de eventuales y sus causas; los cambios realizados en la organización del trabajo de producción a partir de 1989, y sus consecuencias; las formas de supervisión; la rotación temporal del personal entre distintos puestos y sus causas principales; el problema de las renuncias de personal y las principales medidas tomadas para enfrentarlo, así como la capacitación y las principales causas por las que no se capacita. En un segundo momento, este capítulo analiza la información obtenida a partir de las entrevistas de la fase a) del trabajo de campo; se contrastan las opiniones de los dirigentes empresariales con las de los otros informantes. Las entrevistas sirvieron para ver cómo perciben los medios empresariales la importancia estratégica de lograr un clima laboral adecuado en las PYMES; para contrastar la tesis de la supuesta armonía de las relaciones obrero-patronales en este segmento; para identificar los principales pro-

blemas vinculados con el nivel macro institucional o jurídico político (legislación laboral, los sindicatos, salarios y costos laborales y capacitación) y los problemas extrainstitucionales relacionados con los liderazgos empresariales y los trabajadores; para evaluar el alcance y las dimensiones de la flexibilidad laboral y la importancia que se le otorga a la búsqueda de consensos con los trabajadores, frente a los cambios adoptados en las reestructuraciones.

En el tercer capítulo, "La dinámica de las relaciones laborales: entre la innovación y la tradición", a partir de la información levantada en la fase b), se estudian las modalidades que revisten las relaciones laborales en la muestra no probabilística de 20 PYMES manufactureras, bajo tres líneas fundamentales. La primera trata de ver de qué manera perciben los patrones las relaciones laborales: si predomina la visión de la armonía planteada en una parte de los estudios sobre países desarrollados o si, por el contrario, el supuesto ánimo de confrontación obrero-patronal de la gran empresa mexicana se extiende a las PYMES. La segunda línea explora cuál es la dinámica que prevalece en la interacción; trata de ver si hay indicios de correspondencia entre las nuevas tecnologías y reorganización de los procesos de trabajo implementados, con un nuevo estilo de relaciones laborales consensuadas, o por el contrario, aún predominan el viejo paternalismo autoritario y las estructuras jerárquicas tradicionales. Por su parte, la tercera línea indaga sobre la especificidad que asume la presencia sindical en el segmento; investiga sobre la presencia de contratos de protección y sindicatos de membrete. De acuerdo con estas tres preocupaciones, los autores construyen una tipología de trayectorias empresariales: las innovadoras, que tratan de combinar algunas formas participativas y consensuadas de interacción obrero-patronal, con avances en la reestructuración productiva; las transitorias, que han iniciado recientemente cambios tendientes a aumentar la competitividad de sus productos, principalmente mediante la innovación tecnológica, y que, a pesar de que adivinan conflictos futuros en las relaciones industriales, aún no diseñan siquiera estrategias específicas de prevención; y las tradicionales, que permanecen sin cambios esenciales ni en lo tecnológico ni en lo organizativo.

Por último, el cuarto capítulo se dedica al análisis de una muestra arbitraria de contratos colectivos de 22 PYMES. La relevancia de este capítulo es considerable, dado que sabemos a grandes rasgos que en lo formal existen CCT con cierto nivel de protección, pero no hay estudios minuciosos acerca de cuál es hoy el nivel real de protección ofrecido en las PYMES, dado que las investigaciones sobre la contratación colectiva han sido dedicadas al estudio de lo que pasa en las empresas más grandes. Los autores desarrollan, en primer término, un estudio de las condiciones de trabajo en

comparación con las dispuestas por la Ley Federal del Trabajo; después analizan el grado de formalidad en cuanto a la flexibilidad salarial, funcional y numérica, y concluyen el capítulo abordando el tema de la bilateralidad contractual.

Vale la pena mostrar aquí algunas de las conclusiones más importantes, que los autores derivan de su estudio. Notan la existencia, dentro de los medios empresariales, de una actitud que revela una insuficiente identificación y dimensionamiento de la cuestión laboral, ya que ésta es percibida como un obstáculo menor. Los liderazgos empresariales coincidieron en admitir que gozan de "más ventajas que desventajas", sobre todo por la menor presencia sindical; y, cuando reconocieron la existencia de dificultades, atribuyeron éstas a los trabajadores o a factores externos a la empresa, evadiendo la consideración de la cuota de responsabilidad que les corresponde. "La problemática laboral es vista como una cuestión secundaria en el mejor de los casos[...] No advierten en forma clara la vinculación entre el establecimiento de relaciones laborales sustentadas en el consenso y la cooperación, y el buen desempeño productivo. El foco problemático lo ubican fuera del ámbito de la empresa, señalando que son las políticas públicas las responsables de la dramática situación". Los autores encuentran sólo unos cuantos casos, excepcionales, donde es evidente la relación entre los niveles salariales, la ampliación del mercado interno y la posible reactivación económica. Casos que mostrarían cierta preocupación por superar la actual situación de las relaciones trabajador-patrón.

Creemos que este trabajo del que nos hemos ocupado, puede ayudar grandemente a los medios gubernamentales y laborales nacionales relacionados con las PYMES, para una mejor comprensión de la situación actual y las posibilidades futuras de la relación capital-trabajo, con miras a elevar la productividad y el grado de equidad en el reparto de los beneficios. Asimismo, es recomendable su lectura a los estudiosos interesados en el tema, dada la posibilidad de encontrar aportaciones novedosas que pueden servir de pautas problemáticas pertinentes para el desarrollo de futuros estudios.

Juan Manuel Hernández V.
Profesor de la UAM-I

INSTRUCCIONES A COLABORADORES

La revista acepta colaboraciones de investigadores independientemente de su nacionalidad, que aborden problemas laborales pertinentes para México o América Latina. Los artículos empíricos pueden ser balances nacionales y regionales o estudios de caso, siempre y cuando sirvan de ilustración para reflexiones teóricas o metodológicas más amplias.

Las propuestas deberán llevar los siguientes requisitos formales:

Los trabajos deberán ser enviados ~~en diskette Word o Word Perfect 5.1, 6, 7~~ acompañados de una ~~copiada impresa~~. **Por email: egt@xanum.uam.mx**

Se admitirá una extensión máxima de 30 cuartillas, incluyendo bibliografía, notas, cuadros, gráficas y anexos (27 renglones por página, 64 golpes por renglón). Cada artículo tendrá la siguiente estructura: 1) Nombre del artículo; 2) Autores; 3) Abstract de un mínimo de 10 líneas en inglés; 4) Texto de artículos; 5) Bibliografía; 6) Abstract de 10 líneas en español; 7) Datos institucionales de los autores y dirección.

Se debe buscar el menor número posible de notas de pie de página. El contenido de éstas deberá ampliar o precisar elementos importantes del texto. De ninguna manera se deberán colocar sólo citas o referencias bibliográficas en las notas de pie.

Las citas bibliográficas deberán estar integradas al cuerpo del artículo, usando el formato Autor (es), Año, páginas. En el caso de que existan varias referencias correspondientes a un mismo autor (es) y a un mismo año, se distinguirá cada texto usando las técnicas siguientes:

Primero texto (Autor (es), Año, páginas);
Segundo texto (Autor (es), Año, páginas); → a
Tercer texto (Autor (es), Año b, páginas), etcétera.

Las citas bibliográficas deberán aparecer al final del texto y contener los siguientes elementos:

Autor (es), (Año de edición), "Título", Editorial, lugar de edición, páginas citadas.

Autor (es), (Año de edición), "Título", en: compilador o editor (De), Editorial, lugar de edición, páginas citadas.

Autor (es), (Año de edición), "Título", Revista, volumen, número, lugar de edición, páginas citadas.

De preferencia los cuadros y gráficos deben estar integrados en el texto.

La revista acepta también reseñas de libros de 5 cuartillas, así como notas críticas de congresos o seminarios importantes.

Todas las propuestas enviadas a la revista serán sujetas al dictamen de expertos. Todos los números de las revistas tienen 3 secciones: tema central, artículos varios y reseñas y notas críticas. El temas central es anunciado con anticipación; en temas varios cabe cualquier artículo sobre trabajo en MEXICO
América Latina.

Próximo Tema Central es

Reformas Laborales

Cambio en las Relaciones Laborales

Cambios en el Empleo en México y
América Latina

trabajo

Año 2, N° 4
enero-julio del 2001
Segunda época

Hacia una nueva sociología económica: balance y perspectivas.

Redes sociales y la creación del capital social.

La red regional, una alternativa de participación empresarial y gubernamental en la región binacional Tijuana-San Diego.

La vulnerabilidad de una "Trama Productiva": la difícil relación cliente-proveedor en el complejo automotriz argentino.

Mercado de trabajo, flexibilización y nuevas formas de regulación.

Trayectorias laborales en Tijuana: ¿segmentación o continuidad entre sectores de empleo?

Reseñas y Notas Críticas.



AAA
Casa abierta al tiempo

ISSN 1405131-1



9 771405 131002