

La Formación Socioeconómica Neoliberal: debates teóricos acerca de la reestructuración de la producción y evidencia empírica para América Latina.

Enrique de la Garza Toledo

Indice

| | página |
|--|--------|
| Parte I: La polémica teórica | |
| Prólogo..... | 5 |
| Capítulo I: El concepto de trabajo en la teoría económica..... | 28 |
| A. Los neoclásicos, su concepto de trabajo y de mercado de trabajo..... | 32 |
| B. El institucionalismo..... | 46 |
| C. Utilidad, institución o valor trabajo..... | 52 |
| | |
| Capítulo II:El Postfordismo..... | 62 |
| A. El regulacionismo..... | 66 |
| B. Los neoschupeterianos..... | 73 |
| C. La especialización flexible..... | 76 |
| | |
| Capítulo III:El Debate sobre el Proceso deTrabajo..... | 85 |
| A. Los orígenes del “labour process debate”..... | 89 |
| B. La segunda etapa del “labour process debate”..... | 92 |
| C. La tercera fase del “labour process debate”..... | 97 |
| 1). El debate sobre la japoneización..... | 100 |
| 2). Las polémicas sobre la flexibilidad..... | 102 |
| 3). Las críticas al postfordismo..... | 104 |
| D. El balance del labour process debate..... | 106 |
| | |
| Capítulo IV: Acumulación de capital y Base Sociotécnica de los procesos productivos..... | 119 |

| | |
|---|-----|
| A. Productividad y base sociotécnica de los procesos productivos..... | 123 |
| B. Los límites de la base tecnológica..... | 128 |
| C. Los límites de la base organizacional..... | 132 |
| D. Las relaciones laborales..... | 134 |

Parte II: La Gran transformación en América Latina

| | |
|--|--|
| Capítulo I: La Herencia de la Dependencia..... | |
| Capítulo II: Latinoamérica antes del neoliberalismo..... | |
| Capítulo III: La Reestructuración Productiva en América Latina..... | |
| A. La formación socioeconómica de sustitución de importaciones y su crisis..... | |
| B. Los ajustes macroeconómicos neoliberales..... | |
| C. La reestructuración productiva..... | |
| D. Las transformaciones del mercado de trabajo..... | |
| E. La acumulación del capital..... | |
| F. Respuestas obreras..... | |
| Capítulo III: La Reestructuración Productiva en México | |
| A. Macroeconomía y acumulación del capital..... | |
| B. Acumulación del capital y base sociotécnica de los procesos productivos..... | |
| C. Reestructuración, sujetos y cambio en las relaciones laborales | |
| Conclusiones..... | |
| Bibliografía..... | |

Para Ana-Viet, Amanda y Marcela

RECONOCIMIENTOS

Esta investigación fue realizada durante mi estancia como Visiting Research Fellow en el Centre for Comparative Labour Studies del Departamento de Sociología de la Universidad de Warwick en 1996. Agradezco a la directora del Departamento de Sociología Dra. Margaret Archer y al Dr. Simon Clarke por la oportunidad que me dieron de gozar durante un año de un ambiente de gran camaradería y motivación académica. A Mike Neary y Tony Elger por su solidaridad. A Peter Fairbrother le estoy en deuda por su apoyo académico y personal, por su amabilidad, entusiasmo y amistad que espero perdure por mucho tiempo.

La Universidad Autónoma Metropolitana, de la que soy profesor de tiempo completo, me proporcionó generosamente una beca de investigación postdoctoral, que completaron el CONACYT y la SEP. Sin estos apoyos financieros mi estancia en Inglaterra no hubiera sido posible.

Mis amigos, colegas y camaradas de muchas luchas, Javier Melgoza, Fernando Herrera, Rocío Guadarrama, Ludger Pries, Jorge Carrillo, Alfonso Bouzas y Luis Bueno que desde México establecieron a través del E-Mail un diálogo cotidiano, que permitió dar continuidad a proyectos y una que otra escaramuza informática.

A todos ellos y a los que no han perdido la esperanza va dedicado este libro.

Enrique de la Garza Toledo

Universidad de Warwick, Inglaterra

Prólogo

Desde finales de los setenta los cambios en la producción, la economía, y el Estado han motivado el abandono de teorías que dominaron en las diversas ciencias sociales en parte de este siglo. En América Latina, sin duda en los setenta predominaban las teorías de la Dependencia y en los estudios laborales los de Historia del Movimiento Obrero. Desde la década pasada las investigaciones sobre el trabajo dieron un vuelco hacia los procesos productivos y las relaciones laborales, se importaron marcos teóricos como los del Postfordismo (con sus tres variantes principales), los de las Nuevas Relaciones industriales y los segmentacionistas del mercado de trabajo principalmente. A partir de estas perspectivas, muchos temas que no habían sido estudiados con anterioridad en forma suficiente se analizaron: el cambio tecnológico, de la organización del trabajo, en las relaciones laborales e industriales, en las culturas del trabajo. Esta oleada de primeras investigaciones novedosas en la región dieron cuenta de la reestructuración productiva y en las relaciones laborales e industriales y, al mismo tiempo, detectaron múltiples anomalías con respecto de las interpretaciones y predicciones de los marcos teóricos adoptados.

Este libro tiene como primer propósito hacer un recuento crítico de los marcos teóricos internacionales más utilizados en América Latina desde los años ochenta con respecto de la reestructuración productiva: los neoclásicos e institucionalistas en el campo de la economía; los de las Nuevas Relaciones Industriales; los Postfordistas; y los del Debate sobre el Proceso de Trabajo que partió de H. Braverman.

Se trata de discutir sus postulados teóricos generales en torno a cuatro ejes principales: -la crítica al evolucionismo, a la visión de la historia como etapas de desarrollo necesario, al estructuralismo implícito en estas perspectivas que desprecia la acción de los sujetos para determinar rumbos en la coyuntura, y al convergencionismo que desprecia las especificidades para predecir el futuro.

-el cuestionamiento del método hipotético deductivo, con su propuesta de uso aplicativo de la teoría.

-trataremos de contraponerles una visión de la historia en donde el futuro esta relativamente abierto a la acción de sujetos voluntarios, aunque sus acciones estén acotadas por condiciones que no escogieron. Es decir, pensar el movimiento como articulación entre objetividad y subjetividad y las tendencias como articulación de coyunturas, en las que puede definirse un espacio de posibilidades para la acción viable de los sujetos, espacio variable en tiempo y espacio y cambiante por la propia acción. En esta perspectiva la acción no debe ser entendida siempre como enfrentamiento heroico, puede ser también la negociación y hasta la subordinación que cobra un precio.

-la construcción del espacio para la acción viable en la coyuntura tiene que considerar realidades en diferentes niveles de abstracción: de la acumulación del capital a las bases sociotécnicas de los procesos productivos, pasando por instituciones, conflictos, políticas estatales y comportamiento de la macroeconomía.

- En esta medida, la primera parte del libro es una discusión teórica tratando de recuperar sobre todo la perspectiva de la polémica internacional, que no se reduce a criticar las teorías en voga sino que partiendo de un concepto de totalidad abierta, diferente a modelo teórico, se intenta proponer una forma de análisis de las reestructuraciones productivas en articulación con otros niveles de la realidad tales como la macroeconomía, el Estado y los conflictos entre las clases sociales.
- El primer capítulo es una reflexión acerca del concepto de trabajo en la teoría económica, centrado principalmente en la teoría neoclásica y en el institucionalismo que constituyen los antecedentes teóricos más importantes de las teorías neoliberales por un lado y de las postfordistas por el otro. En el segundo capítulo se aborda el análisis de las teorías postfordistas, en sus tres variantes principales: regulacionismo francés, neoshumpeterianismo y especialización flexible. En el tercer capítulo se estudia la perspectiva del debate sobre el proceso de trabajo que parte de Braverman y que se ha constituido en una de las corrientes críticas actuales más importantes del

postfordismo y la flexibilización. Esta primera parte del libro, que no remite directamente al contexto latinoamericano sino a las polémicas actuales relacionadas con la reestructuración productiva, culmina con una propuesta de análisis que recupera las críticas a las teorías analizadas anteriormente pero introduce opciones metodológicas a partir de un concepto de totalidad como articulación de niveles de la realidad no sistémica, que acepta la contradicción, la sifuncionalidad o la discontinuidad.

La segunda parte es un análisis empírico de la reestructuración en América Latina. El primer capítulo de esta segunda parte es una recapitulación acerca de las teorías de la dependencia y enfoques actuales semejantes, tratando de concluir acerca de sus limitaciones analíticas para analizar los cambios iniciados a partir de los ochenta en América Latina. En el capítulo segundo se estudia la reestructuración de la economía, la producción y el Estado en Latinoamérica, a partir de estudios diversos de caso, que la nueva generación de investigadores laborales ha generado, y de las encuestas más abarcales por países para el sector industrial. En este capítulo se trata en especial de dar una visión general de los cambios y situación de los procesos productivos en la industria a principios de los noventa. No se niega que haya casos que escapen a esta generalización, pero no fue nuestro objetivo centrarnos en ellos.

En el tercer capítulo de esta parte se entra con más detalle a analizar la reestructuración productiva en México. Las razones para haber escogido a este país son varias: se trata del país donde las políticas neoliberales de carácter civil se establecieron más tempranamente y el que parecía más exitoso hasta 1994; es también aquel en donde las políticas de ajuste parecen haber llegado a su límite hacia 1995; es un caso donde se ha dado una reconocida reestructuración productiva; para este país se dispone de las mejores y más abarcales encuestas sobre tecnologías, organización, relaciones laborales, flexibilidad y perfil de la fuerza de trabajo; es aquel que firmó el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá; y, finalmente, uno de los casos de mayor cristalización de patrón corporativo de relaciones laborales durante el período anterior.

Finalmente, en las conclusiones pretendemos redondear la discusión teórica, especialmente el concepto propuesto de base sociotécnica de las unidades de producción, el de flexibilidad, el de neocorporativismo y el del neoliberalismo, así como reflexionar acerca del espacio para la acción en la coyuntura.

La estrategia reconstructiva de la realidad en el pensamiento no puede suponer investigaciones agotadas, estamos concientes de espacios importantes no fueron tocados con propiedad en este libro como el de las culturas laborales y sindicales. Quede en todo caso como una primera aproximación que habría que continuar en extensión y profundidad.

Parte I: **La polémica teórica**

Capítulo I: El papel del concepto de Trabajo en la Teoría Económica

Los clásicos en la ciencia económica dieron una definición especial, diferente a la que vendrá después con los neoclásicos, del campo y objeto de la economía. Para ellos el problema era fundamentalmente el de la creación de la riqueza y esta riqueza estaba en función del trabajo. La utilidad como valor de uso de las mercancías para satisfacer necesidades humanas también fue considerada, pero el acento en el estudio de la economía y el desarrollo de los conceptos fue por el lado del valor trabajo, el trabajo como creador de valor. En este sentido, la influencia de la oferta y la demanda en los precios no fue ignorada, pero como lo central en la creación de valor era la producción y no la circulación de mercancías, los análisis comúnmente consideraron equilibrio entre oferta y demanda; o bien a posteriori, como en Marx, los precios de producción se complejizaban con la introducción de precios de mercado influenciados por oferta y demanda. Es decir, para los clásicos en el largo plazo lo que cuenta en la creación de riqueza es el costo de producción, puesto en última instancia en función de la cantidad de trabajo contenida en las mercancías (Bell, 1981).

En los clásicos, dejando fuera a Marx, el concepto de hombre económico aparece pero no tan sistematizado ni formalizado como después será en los neoclásicos. En A. Smith hay una noción de equilibrio y de optimización rudimentarios al expresar que el libre mercado se traduce finalmente en el máximo bienestar, o bien al considerar que la intervención del Estado debe reducirse al mínimo.

De cualquier manera, es posible que en los clásicos (en Marx evidentemente) estuviera presente alguna consideración implícita o explícita acerca de que las clases sociales se diferencian no sólo por la proporción del producto del que se apropian, sino principalmente por el papel que juegan en las relaciones de producción. Es decir, de una forma o de otra, el salario y la ganancia no tienen un origen semejante, a diferencia de la teoría de la utilidad marginal, y el trabajo es la verdadera fuente de la riqueza. Marx sin duda profundizó y

superó a los clásicos o tal vez llevó la perspectiva clásica a sus últimas consecuencias. Esta proyección al límite fue en parte consecuencia de la perspectiva clásica de considerar la centralidad del trabajo en la creación de riqueza y, en esta medida, la posibilidad de que el capital fuera prescindible; al mismo tiempo, puede verse la contradicción capital trabajo como consecuencia de un papel central e insustituible del trabajo en la creación de riqueza frente a una prescindibilidad del capital. Es decir, la economía política se convierte en análisis de las clases sociales (el tercer tomo de El Capital termina dramáticamente con las clases sociales) y del fundamento estructural de la lucha de clases. En otras palabras, la teoría clásica por el papel que dio al trabajo en la economía, y con Marx en el conjunto de las relaciones sociales, tenía una potencialidad subversiva en contra del capitalismo.

Hacia la segunda mitad del siglo pasado la teoría económica académica (coexistente pero diferenciada del marxismo clásico) dió un viraje en cuanto al significado y papel del trabajo en su conceptualización. El viraje marginalista fue poner la atención no en la incorporación de valor por el trabajo sino en el valor de uso, en la utilidad; y al vincular utilidad marginal con precio, independizó relativamente al valor de las condiciones de la producción. El precio marginal del producto, del trabajo y del mismo capital vino a depender en última instancia de la oferta y la demanda. Esta fue la primera gran transformación que operó el marginalismo y que adoptaron los neoclásicos posteriormente. La segunda fue el aislamiento de la economía de las otras ciencias sociales. Se trata de la gran división en del pensamiento social que reseña Elster, es decir entre la economía con su concepción sistemática y formalizada de hombre racional (con información total, conocedor de las ecuaciones que vinculan a las variables en el mercado y optimizador) y de individualismo metodológico, en confrontación con las otras ciencias sociales que por largo tiempo permanecieron siendo holistas e introduciendo factores morales, políticos e institucionales o de conflicto.

Frente a estas perspectivas los neoclásicos acuñaron su noción de equilibrio como estado ideal o parámetro para medir la eficiencia del sistema, o sí se quiere como norma a proseguir.

A una reacción temprana al neoclasicismo en teoría económica se le llamó institucionalismo y arrancó de los trabajos de Veblen. Para estos primeros institucionalistas los precios no se explicaban de acuerdo con actores racionales sino en un marco de distribución desigual de los recursos, instituciones y valores sociales. Sin embargo, el institucionalismo que se ha mantenido con altas y bajas en todo este siglo, sobre todo en los Estados Unidos e Inglaterra, no ha constituido un campo de conceptos más o menos unificado en un corpus teórico como los neoclásicos, y sus ideas directrices han sido más bien la crítica a los neoclásicos y la necesidad de incluir en el análisis de la economía la influencia de las instituciones. También que el conflicto no necesariamente es erradicable y en esa medida que no hay tendencias al equilibrio; sin embargo se trataría de institucionalizar y no negar dicho conflicto convirtiéndolo en no catastrófico para el capitalismo. Con una definición tan amplia de institucionalismo, que repito no implica la comunión con una teoría en particular sino más bien con una perspectiva general como la enunciada, muchos incluyen en esta corriente desde los institucionalistas norteamericanos de principios de siglo (Commons), que dominaron en la academia y fueron muy influyentes durante el New Deal; seguidos de los neoclásicos revisionistas de mediados de los treinta y hasta los años sesenta, que fueron probablemente en la dirección de conciliar con una sociología económica como la formuló Schumpeter (economía vinculada con hechos sociales e instituciones) sin negar aspectos neoclásicos importantes. En esta clasificación tan gruesa la obra de Keynes recibe dos interpretaciones, una que la asimila a los neoclásicos (síntesis neoclásica) y otra que la reivindica como institucionalista (Keynes, 1961).

En estos mismos años se desarrolló como disciplina muy influyente por su vínculo con el derecho, el management y a veces con los sindicatos la perspectiva de relaciones industriales, emparentada con el institucionalismo y crítica consistente hasta la actualidad de los neoclásicos. Sin embargo, a partir de los años sesenta se produce una restauración paulatina primero y rápida en los setenta de la perspectiva neoclásica actualizada, el hombre racional y el libre mercado vuelven por sus fueros y es atacado el intervencionismo estatal en la economía y los sindicatos son vistos como monopolios en el mercado de

trabajo. Sin embargo, cuando los nuevos neoclásicos (neoliberales en la denominación de los ochenta mas actualizada y compleja) comienzan a ser nuevamente dominantes en la academia de la economía hay una nueva oleada institucionalista desde principios de los setenta. Primero en la forma de teorías segmentacionistas del mercado de trabajo y en los ochenta de manera mas abarcante como teorías regulacionistas, de la especialización flexible, el neoschumpeterianismo y las nuevas relaciones industriales. Este neoinstitucionalismo es desde los ochenta un importante rival teórico de los liberales y lo hace desde posiciones que no siempre son marginales en la academia. Por ejemplo, en el campo tan influyente y vinculado a gobiernos y management de las Nuevas Relaciones Industriales, desde departamentos tan sólidos y legítimos como los de Harvard, Cornell o el Instituto Tecnológico de Massachusset.

A. Los neoclásicos, su concepto de trabajo y de mercado de trabajo

Dejando fuera variaciones entre autores y en diferentes períodos de su historia, algunas de las formulaciones básicas de los neoclásicos fueron establecidas por Walras en el siglo pasado (Walras, 1954). Por esta línea, sin considerar las dudas de Marshall o las variaciones en la obra de Hicks se llega a Friedman y a los liberales actuales. Para Walras la economía como ciencia debe ser libre de valores, aunque no precisamente una ciencia natural desde el momento en que para este autor el hombre tiene libertad y razón, iniciativa, y busca el progreso. Siguiendo a Walras, la teoría pura de la economía debería ser deductiva, semejante a las matemáticas y utilizar tipos ideales; es decir, sus construcciones deberían de ser a priori, partir de axiomas para deducir teoremas y con ellos ir a la experiencia no para verificar sino para aplicar.

Aunque presente en Mill, como autor de transición, Walras acuña la famosa y dominante definición de economía en tanto estudio de la riqueza (pero ahora como utilidad no como trabajo incorporado), con recursos que son escasos (útiles y en cantidades limitadas), apropiables, que se pueden multiplicar y adquieren un valor de cambio. A partir de esta

definición todo se pone en función de la idea de maximización de la utilidad (entendida como satisfacción subjetiva). Así, por ejemplo, la producción no es simplemente la creación de riqueza en general, sino en particular cuando hay libre competencia, es la combinación de servicios (trabajo y capital, principalmente) para dar productos que proporcionan la máxima satisfacción. A unas condiciones se agregan otras, como tipos ideales, en este caso bajo la condición de que cada servicio productivo tenga un sólo precio en el mercado, que este sea el precio de equilibrio y que el precio de venta sea igual al costo.

Una alternativa al concepto de teoría tradicional como sistema de hipótesis relacionadas entre sí en forma deductiva es el de *Configuración* (Shedrovsitsky, 1972): un concepto posee contenido a priori, antes de ser verificado; una configuración es un arreglo de características que se extraen de la misma realidad, es decir es un resultado más que un a priori que se someta a verificación. Lo anterior influye en el propio proceso de acercamiento empírico: la vía conceptual es la de la hipótesis en la que las relaciones entre conceptos y contenidos de estos deben ser claras, la de la configuración es la de planteamiento amplio y abierto de dimensiones, sin constituir un solo concepto, referidos al problema que interesa y donde sus relaciones o exclusiones no se conocen a priori. Tampoco se trata de un punto de vista empirista, por el contrario se parte de las teorías en juego, aunque no de una sola de ellas para no cerrar opciones. De tal manera que los factores a considerar en una Configuración vienen inicialmente de las teorías, pero no conforman un concepto ni sus relaciones con otros son aceptadas de antemano. En el método hipotético deductivo se procede del concepto al dato y se verifica o no, en esta otra alternativa se va de las dimensiones a los datos y en esta confrontación se acepta, se desecha o se incorporan dimensiones no consideradas en las teorías originales. En el primer método, el proceso acaba con la verificación de la hipótesis. En la opción que sostenemos la confrontación con el mundo empírico debe complementarse con el descubrimiento de nuevas relaciones entre configuraciones, afinar sus dimensiones, analizar y no suponer ni rechazar a priori funcionalidades, contradicciones, discontinuidades u oscuridades. En la

primera opción el resultado puede ser la verificación de un Modelo, por ejemplo de producción o industrial, en la segunda es la construcción de una Configuración de Configuraciones, con potencialidades, limitaciones e incertidumbres a llenar por la acción de sujetos, de tal manera que futuro no es estrictamente predecible, a lo sumo definible como espacio de acción viable en la coyuntura.

Las consideraciones metodológicas anteriores se relacionan con la polémica de si las Configuraciones Productivas tienden a la convergencia (toyotismo, Postfordismo o lean production por ejemplo) o si sus formas también están determinados por condiciones locales, subjetividades y acciones y, por tanto, puedan originarse diversas Configuraciones en semejantes condiciones de mercado. También habría que considerar el nivel de complejidad a tomar en cuenta, una manera de reducir la complejidad en estos temas es la consideración de temporalidad y espacialidad, entre mas corto el tiempo y el espacio la influencia de lo local será superior.

Desde Walras quedó establecido que el trabajo es solamente la disposición de las facultades de una persona (Walras, 1954) y el mercado de trabajo como todo mercado tiene el supuesto de que operan la oferta y la demanda para asignar el trabajo, no obstante que se acepte que este concepto de mercado de trabajo sea un ideal con respecto al cual se mide a posteriori lo real. Es decir, la confrontación con lo real no sería para verificar o bien falsear la teoría sino para tratar de ajustar la realidad al ideal.

Así, el concepto mercado de trabajo neoclásico esta lleno de supuestos por el lado de la oferta y de la demanda. Por el lado de la oferta se supone a un trabajador con información total del mercado laboral, que actua o decide racionalmente donde emplearse, que es completamente movil, que no está organizado ni que actúa en grupo para tomar sus decisiones, que los trabajadores son iguales e intercambiables. En cuanto a las calificaciones (Cantler y Morshall, 1981), que estas son adquiridas exógenamente, las porta de por sí el trabajador al venderse; que el producto total es la suma de los productos de cada trabajador; que la productividad de cada trabajador es conocida y fija.

Del lado de la demanda de trabajo los supuestos son que los patrones tienen total conocimiento del mercado de trabajo, que son racionales al emplear o desemplear trabajadores, que no hay monopolios y que cada empleador actúa individualmente.

La aplicación de la teoría de la utilidad marginal al trabajo conduce a las siguientes conclusiones: primero, que los salarios son iguales al precio del trabajo fijado por oferta y demanda, a su vez igual al producto marginal del trabajador (es decir, el trabajador es pagado igual a su producto). Este producto marginal es el valor (como utilidad) del último trabajador empleado y es esta productividad marginal (producto dividido entre trabajadores u horas trabajadas) lo que determina la demanda de empleo, aunque también cuenta su enfrentamiento con la oferta de empleo. Sin embargo, el énfasis sobre la oferta de empleo es menor y esta se considera dependiente del crecimiento de la población, de la tasa de participación y del costo de oportunidad entre estar empleado y el ocio. También se concluye que los cambios en oferta y demanda de trabajo están en relación con la demanda del producto, con la productividad del trabajador y con los cambios en los precios de las mercancías producidas.

El análisis del equilibrio del mercado de trabajo supone a su vez oferta de trabajo dada, eficiencias iguales y dadas de los trabajadores, que cada hombre recibe la misma paga, que el salario es igual a la productividad marginal del obrero (manteniendo los otros factores constantes), que el número de obreros empleados es función del producto y del método de producción manejado como dado y que el producto óptimo es cuando el precio de venta es igual al costo de producción.

Como hemos visto con los neoclásicos hay un cambio en jerarquía del trabajo, la producción, del costo de producción y del valor generado al interior del proceso de producción, al mercado y los precios determinados por el mercado. Asimismo, cambia el concepto de trabajo de valor trabajo al de utilidad (satisfacción subjetiva pero tratada como tipo ideal con múltiples supuestos homogenizantes).

Como hemos observado al inicio, el paradigma neoclásico parece haberse inspirado en el newtoniano, es decir en las nociones de átomo (individuo), leyes universales (conocimiento total y causa o calculabilidad) y tendencia al equilibrio. En especial en la idea de realidad independiente del observador (Weisskopf, 1979). Pero la analogía anterior puede ser insuficiente, igual que la afirmación de que es un modelo semejante al de las ciencias experimentales (Friedman, 1984). Es más probable que haya seguido el modelo no de la física sino de las matemáticas, sobre todo en su versión formalista. Es decir, partir de axiomas que no pretenden ser reales, ni tan siquiera una aproximación de la realidad, deducir teoremas y corolarios y utilizarlos no para verificar (aunque hay una corriente verificacionista neoclásica), sino para comparar la realidad con el modelo ideal. En estas condiciones la teoría no es falseable, vale en sí misma no por su aproximación a la realidad sino por su coherencia lógica, independientemente de los supuestos. Si los supuestos no son realistas, por tanto no debería de importar cuales adoptar. Como en las matemáticas, si se parte de que $1+1=2$ o $1+1=1$ no importa, simplemente se da origen a matemáticas diferentes, números naturales versus sistema booleano. Tampoco importa en cuanto a su verdad si un sistema matemático tiene correspondencia con algo real. Pero el problema es que los neoclásicos no sólo defienden la idea de economía pura en sentido expuesto, sino que su definición de estado ideal de equilibrio implica la defensa de los propios supuestos de esta economía sin considerar que son realistas. En esta medida, la defensa de los supuestos se vuelve ideológica, tiene detrás un concepto de sociedad y de hombre.

Esta es una de las principales polémicas metodológicas emprendidas por los neoclásicos, el sentido de sus supuestos. Friedman en su famoso ensayo (Friedman, 1984) defiende la posición tan común en los neoclásicos de que los supuestos no tienen que ser realistas, sino que basta con verificar los resultados para que la teoría sea válida (este punto de la verificación lo discutiremos más adelante). Para él, el objetivo de la teoría es solamente hacer predicciones válidas y significativas acerca de los fenómenos, y plantea que es falso que la verdad de una hipótesis se derive del realismo de sus supuestos; que sería a la inversa, una hipótesis es más verdadera entre supuestos menos realistas tenga, porque los

supuestos tendrían la función de abstraer factores dentro de la complejidad de los fenómenos. Otro tanto valdría, según Friedman, para el *ceteris paribus*, lo que importaría sería que sus consecuencias se probaran en la práctica.

La tesis de Friedman es sumamente débil en dos sentidos: primero en el realismo de los supuestos, segundo en cuanto a la verificación. En el primer aspecto la crítica que E. Nagel (1984) hizo de Friedman nos parece pertinente. Este famoso epistemólogo parte de que las proposiciones de una teoría pueden ser de varios tipos, supuestos o hipótesis básicas, conceptos no directamente observables e hipótesis deducidas. Friedman, maneja una concepción positivista de segunda generación, aquella propia del empiriocriticismo de principios de siglo, para el cual la realidad es una caja negra y por tanto los conceptos y sus relaciones no pretenden corresponder con algo real en estructura, y la verdad de una teoría es puramente por sus consecuencias. Es decir, no importa su estructura (sus supuestos en particular) sería más o menos verdadera si permite predecir empíricamente mejor o peor. Así fue la discusión acerca del realismo del concepto de átomo, este no existe, sería un simple instrumento mental para deductivamente hacer predicciones empíricas; por tanto, el modelo de átomo más verdadero no sería el más realista sino el que predice mejor.

La crítica de Nagel en este sentido corresponde a un positivismo más desarrollado que el de Friedman. Para Nagel una explicación se consigue no simplemente si se verifica, sino además cuando se logra que los no observables se coordinen lógicamente con los observables; por tanto, la verdad o falsedad de los supuestos no es irrelevante y estos son probados aunque indirectamente a partir de la verificación de las hipótesis deducidas. Por otro lado, Nagel desgloza la noción de supuestos no realistas, diciendo que esta afirmación puede tener tres significados: por un lado, si no dan una descripción exhaustiva del objeto; segundo, porque son falsos, como en Friedman; y, tercero porque sólo validan resultados en ciertas condiciones. La segunda asepción, la de Friedman, sería inaceptable porque supuestos falsos coordinados con resultados empíricos deducidos darían consecuencias falsas lógicamente. Por otro lado, si sólo contara el pragmatismo de los resultados y no los supuestos y estructura de la teoría de nada serviría la distinción entre supuestos realistas y no

realistas y, por tanto, quedaría invalidada la afirmación de que la teoría es mas verdadera entre mas falso el supuesto.

El otro problema metodológico de fondo es el de la verificación. Todo economista neoclásico trataría en última instancia de confrontar sus teoremas con lo empírico. Pero esta confrontación tiene varias dificultades. La lógica positivista proclama a la verificación empírica (como lo hace Friedman) en el gran juez de la verdad. Pero, cuando una verificación fallara la recomendación positivista sería cambiar las hipótesis y volver al proceso de justificación de la nueva teoría. En la corriente Popperiana, si bien no se acepta el concepto de verificación, de cualquier manera se buscaría falsear teorías y una teoría no falseable sería metafísica y por tanto no científica. Procediendo de manera positivista como declara Friedman la teoría neoclásica debería someterse a verificación y sí no se verifica debería cambiarse (un problema adicional de la concepción de caja negra es que como los supuestos e incluso la estructura de la teoría no tendría que ver con realidades al falsearse no tendríamos guía alguna de reconstrucción). Aquí el problema es que los neoclásicos comunmente toman sus teoremas no como algo estrictamente a verificar y por tanto a aceptar o rechazar según la verificación, sino como una norma, como un estado ideal (por ejemplo el equilibrio) que no se pretende que exista sino al que habría que acercarse. Así, parece mas cercana a lo que hacen los neoclásicos la idea de Walras de que la economía como ciencia pura no se verifica sino se aplica. Es el problema de cuando una teoría no tiene claro si es norma o diagnóstico y, por tanto, como norma no hay posibilidad de falsearla, y siguiendo a Popper sería metafísica. Aparentemente los neoclásicos siguen el modelo de las ciencias naturales experimentales, pero a diferencia de ellas, no tienen posibilidades de control de variables en el laboratorio. A la ciencia natural convertida en tecnología no le importa si el proceso que describe existe o no en la naturaleza (hay muchas sustancias orgánicas que no existen en estado natural, que han sido creadas primero en la teoría y luego en el laboratorio), en esta medida se han convertido cada vez mas en ciencias de lo artificial con ingredientes básicos naturales. Los esfuerzos neoclásicos por acercarse a la ciencia experimental van por ejemplo por el lado de eliminar

como acción del Estado rigideces en el mercado laboral o bien abrir mercados en lo internacional, buscando, a pesar de lo que diga Friedman, que sus supuestos se acerquen a condiciones reales sin lograrlo. Porque en problemas sociales el control de variables es muy inferior a las de laboratorio. Es decir, el neoclacisismo se encuentra inmerso en esta tensión, querer ser ciencia experimental sin lograrlo y negarse a adoptar la metodología experimental cabalmente, sobre todo en cuanto a la refutación, aferrándose a los supuestos con fuerte carga ideológica y exigir que los sujetos, Estado, empresas etc. se comporten lo mas cercano posible a dichos supuestos. Así, las nociones de irracionalidad, externalidad, fallas del mercado se vuelven pretextos para no desechar o transformar la teoría. Por ello afirmamos que sus teorías siguen mas el modelo de las matemáticas que el de la física, que se validan como ciencias formales en la coherencia lógica y no a través de la verificación empírica. Pero esto puede ser muy grave para una ciencia que a su vez no pretende ser pura formalidad sino decir algo acerca de los fenómenos empíricos.

Mas alla de las consideraciones metodológicas de Friedman hay posiciones mas sofisticadas en otros neoclásicos importantes. Esta es la de A. Marshall, que parte de una defición del campo de la economía mas compleja que la de Walras como estudio del hombre, de como vive, se mueve y piensa en la vida ordinaria de los negocios (todo esto incluiría sus motivos en la actividad económica, además de las influencias de su personalidad y su subjetividad en general). Pero, como los motivos pueden ser muchos y el campo de la subjetividad del hombre económico es muy complejo, la ciencia económica substituye dichos motivos por cantidades monetarias y traduce toda la actividad económica sólo en términos de dinero. Es decir, el dinero se vuelve una traducción de "motivos estables" (Marshall, A., 1962) y aunque se reconoce que cada persona experimenta de manera diferente la satisfacción podría pensarse en el promedio. En esta medida, las leyes económicas indicarían tendencias en las que los motivos de los agentes en promedio pueden ser expresados en precios aunque sujetos a ciertas condiciones. Es probable que Keynes haya estado mas en esta concepción acerca del realismo de los supuestos aunque simplificados; las propensiones keynesianas, al consumo, al ahorro, o la preferencia por la

liquidez pretenden dar cuenta de cierta psicología y no como en Friedamn supuestos falsos. En términos de Nagel habría una coordinación no siempre explicitada entre motivos y cantidades monetarias. La coordinación entre motivos y dinero, o bien la expresión de los motivos en dinero es un supuesto muy importante para la economía que le da como ciencia especificidad y evita, para bien o para mal, que pudiera ser sólo una sociología económica. El problema mas bien puede plantearse en sí la economía tal y como la define Marshall puede reducir todo lo sociológico a cantidades monetarias o sí quedarían aspectos (no residuos) importantes a considerar no cuantificables en dinero y que habría que incorporar al análisis económico. Una solución es la institucionalista, otra es la marxista. La segunda puede ser mas compleja porque no se centra tanto en instituciones sino que la propia relación de producción es económica (sí se quiere expresable en valores), pero a la vez política y cultural. Esto es, la perspectiva de la función caldedoscópica de la relación de producción en una totalidad no sistémica.

En otras palabras, si no queremos disolver la economía en otras ciencias (como es la solución de Parsons en su crítica a los neoclásicos) sino mantener su especificidad con respecto de la sociología o la ciencia política, de cualquier manera tendríamos que preguntarnos no sólo por la pertinencia de la abstracción de relaciones sociales en dinero (que puede ser una abstracción real, hombres dominados por abstracciones diría Marx, dinero que pare dinero), sino principalmente por el aislacionismo tan común en la teoría económica. La negativa al vínculo entre aspectos dinerarios con otros que no lo son, y la crítica de los modelos abstractos no sólo por los supuestos sino porque no reconstruyen lo concreto en el pensamiento, sino aparecen como construcciones lógicas válidas en si mismas.

El otro problema inegable es que en la construcción de teorías no sólo influyen los supuestos sino que estos son seleccionados de acuerdo con determinadas nociones metateóricas o angulaciones como dice Zemelman. No es antojadizo que se parta en los neoclásicos de hombre racional y aislado, ni tampoco que toda la teorización se conduzca a buscar las condiciones de equilibrio; como tampoco en el marxismo que se siga la línea de

la explotación y se llegue a la justificación teórica de la lucha de clases y del comunismo; o bien en los institucionalistas, que se adopte la línea que marca las desigualdades entre capital y trabajo pero enfatizando el papel de las instituciones en la regulación del conflicto con mutuos beneficios para obreros y patrones.

En este sentido, los grandes cambios en la teoría económica han estado relacionados con grandes transformaciones en los supuestos metateóricos. De la producción, al mercado, a las instituciones, nuevamente al mercado y ahora a un nuevo institucionalismo. Estos virajes aunque no obedecen mecánicamente a fases de la sociedad capitalista, podemos pensar que gran influencia han ejercido en ellos la transformación del Estado, de las clases sociales, y sus luchas. Los primeros neoclásicos surgen en un período de ascenso del movimiento obrero y del marxismo; el institucionalismo aparece frente a la inminencia de la revolución, la crisis económica y el creciente movimiento obrero que hace acciones colectivas en el filo de la navaja; el neoliberalismo en un contexto de deterioro del socialismo real y del Estado interventor; el neoinstitucionalismo frente a los graves problemas sociales y económicos acentuados por el neoliberalismo.

B. El Institucionalismo

Muchos encuentran el punto de partida teórico del institucionalismo en la obra de Veblen, pero fue en los Estados Unidos después de la primera guerra mundial y hasta el New Deal cuando se vuelve dominante la escuela de Wisconsin con J.R. Commons a la cabeza. Esta corriente no está en contra del libre mercado pero considera que este mercado da origen a instituciones y reglas (Kerr, 1969). En la misma época en Inglaterra se desarrollaba otra vertiente vinculada al Laborismo que de manera más enérgica negó que los mercados de trabajo pudieran considerarse en competencia perfecta y por lo tanto los salarios, condiciones y horarios de trabajo se fijan de acuerdo con las relaciones de fuerza. Por ello, el trabajador individual, menos fuerte que el capitalista por su menor conocimiento del

mercado, de las finanzas de la empresa y sometido al temor del desempleo necesita unirse y organizarse (Gitlow, 1957).

De mediados de los treinta a mediados de los sesenta dominaron en las escuelas de economía norteamericanas los llamados neoclásicos revisionistas, que adoptaron puntos de vista cercanos a la sociología económica de Schumpeter y consideraron la necesidad de combinar análisis neoclásico del mercado de trabajo con la aceptación de instituciones. Por ejemplo, las leyes laborales, la negociación colectiva y los sindicatos no son vistos como monopolios que distorsionan los mercados y evitan llegar a equilibrios óptimos sino como entidades políticas creadas históricamente y que cumplen una función positiva para el sistema en su regulación. Hay quien incluye a los keynesianos y neokeynesianos en esta corriente, sobre todo a partir de la negación de Keynes de la ley de Say (la producción crea su propia demanda) y que la depresión se cura sólo en el libre mercado, o bien su explicación de los niveles salariales dejando de lado la productividad marginal y considerando no como enfermizo el impacto de las instituciones y fuerzas exógenas.

Durante el ascenso del nuevo neoclasicismo a partir de los 60s este tuvo que combatir a los institucionalistas: al eje Cambridge-Harvard-Berkeley, una parte como economistas y otra no menos importante del campo de las Relaciones Industriales: Dunlop, Solow, Galbraith, Osterman, Kerr, Goldthorpe y los primeros trabajos de Piore (Streeck, 1992), alimentados de manera importante por las críticas de H. Simon al concepto de actor racional y su famosa propuesta de racionalidad limitada (Kaufman, 1985), o bien dentro de la idea de que el actor no maximiza ni puede hacerlo sino que satisface (Shister, 1956).

En los ochenta se tiene un relanzamiento del institucionalismo en confrontación con el neoliberalismo, que se deslinda de los neoclásicos pero también de los keynesianos. Enfatiza el papel positivo para la productividad de las instituciones, sobre todo las de negociación y concertación obrero patronal y ponen en el centro el lado de la oferta, relegado relativamente por Keynes. Así, P. Drucker proclama pasar del énfasis en los precios y en la demanda a la producción como en los clásicos, recuperando la idea de productividad centrada en el proceso de producción y no en la de productividad marginal

determinada por el mercado. Es decir, este nuevo institucionalismo, que es muy heterogéneo como siempre lo ha sido en su historia, comprende actualmente desde las posiciones postfordistas (regulacionismo francés, neoschumpeterianismo, especialización flexible y Lean production), el segmentacionismo del mercado de trabajo, las de las nuevas relaciones industriales (Kochan y Katz) hasta parte de las neokeynesianas. Un aspecto problemático que dejaremos fuera es la posible conexión en objetivos y ángulo de análisis entre el "New Wave" del management (es decir los planteamientos directamente empresariales acerca de la Calidad Total , el Justo a Tiempo y la nueva cultura laboral) con el institucionalismo. Al menos podríamos aventurar que en términos de fundamentos teóricos serían diferentes a los de los neoclásicos.

Dentro de los contrastes actuales entre institucionalistas y neoliberales podríamos señalar: frente al equilibrio como norma el desequilibrio como normal; a las soluciones universales enfrentar un rango de soluciones dependiendo del contexto; de un mercado de trabajo a muchos mercados (segmentos en los segmentacionistas); de la acción individual y racional a la mezcla entre individual y colectiva y entre racional y moral (Lester, 1991).

De los institucionalismos actuales destaca la corriente de relaciones industriales, el segmentacionismo y los postfordistas. En cuanto a la corriente de relaciones industriales esta surgió del New Deal norteamericano influenciada por las posiciones de Commons. Pronto fundó la importante organización profesional IIRA con fuerte influencia en las políticas del gobierno norteamericano y en el management, en pugna con las perspectivas más técnicas de administración de personal. Desde el inicio el enfoque de relaciones industriales, al menos en su forma dominante, ha objetado el concepto neoclásico de hombre económico (los hombres no pueden tener información total, tampoco es cierto que puedan hacer cálculos estrictos para decidir, ni que siempre optimicen, ni que todo lo útil pueda ser ponderado y por lo tanto estrictamente comparado, ni que la guía sea siempre la utilidad, puede haber también acción racional con respecto a valores, etc.). Pero tal vez el punto de vista más importante en cuanto a lo que llamamos supuestos metateóricos provino

en parte de los esposos Webb en Inglaterra a principios de siglo y de las corrientes menos conservadoras en los Estados Unidos de este enfoque. Es la idea (frente al marxismo y a los neoclásicos) de que la relación capital trabajo implica la posibilidad del conflicto de manera estructural; pero, como estableció Perlman a principios de siglo, lo inherente del conflicto no implica que los trabajadores tengan que pasar a subvertir al capitalismo, estos pueden concretarse a la lucha por mejorar salarios y condiciones de trabajo a través de la negociación colectiva. Esto no sería sino la lectura de Lenin en el *Que Hacer* sacando la conclusión inversa reformista. En otras palabras, los precios no se fijarían simplemente según la productividad marginal sino por relaciones de fuerza e instituciones; pero esta conflictividad inevitable podría canalizarse institucionalmente no declarándola externalidad ni falla del mercado, sino asimilándola a la teorización, puesto que es parte del funcionamiento capitalista. Esta es la llamada corriente pluralista en relaciones industriales que desde el punto de vista teórico es la más importante. Corolarios de aquella consideración central serían que son posibles desarrollos económicos multilineales en función de la creación de instituciones y culturas diversas (los neoclásicos al abstraer todo lo no económico y reducir a variables muy abstractas no pueden considerar lo particular sino como externalidad); que la no coincidencia entre trabajadores y managers no es patológico sino natural, aunque este conflicto potencial puede ser ordenado en beneficio mutuo; esto lleva a la necesidad de reglas sobre todo al interior de los lugares de trabajo, porque la concertación y el consenso no se logran automáticamente, ni son permanentes; el control total sobre los obreros en el proceso de trabajo es imposible, se necesita de la cooperación consciente del trabajador para que la producción funcione, el autocontrol con una ética del trabajo en beneficio de la productividad (Kerr y Dunlop, 1962).

En la corriente actual de las nuevas relaciones industriales se enfatiza el papel de la incertidumbre, el mercado no lo determina todo, siempre hay opciones (Streeck, 1992), o bien se niega la perspectiva sistémica que era común en esta corriente en los sesenta en aras del *strategic choice* (Kochan, 1984). Esta perspectiva se ha visto reforzada a través del análisis de la japoneización y el toyotismo, sobre todo en la óptica de ver el éxito japonés

no simplemente como el del libre mercado, sino como el de una economía soportada y gobernada por fuertes instituciones sociales no mercantiles ajenas y exóticas al paradigma neoclásico (Streeck, 1992). Muchos ven este éxito más dependiente incluso de instituciones que de la propia cultura (Dore, 1989). Al mismo tiempo, hay una revaloración del capitalismo alemán, como otro de los exitosos, con instituciones como la codeterminación, la producción “artesanal” y el sistema de formación profesional que habrían contribuido a su éxito y que implican entre otras cosas sindicatos fuertes, extensión de la negociación colectiva, etc. La conclusión neoinstitucionalista es que no existe el Best Way universal neoclásico, ni la máxima flexibilidad se traduce en la máxima productividad. Que la vía depende de instituciones y culturas anteriores que pueden ser refuncionalizadas, habría equivalentes funcionales fuera del horizonte neoclásico. Es decir, hay instituciones que vistas desde la teoría neoclásica serían distorsiones del mercado, pero que pueden contribuir a la competitividad. Una economía regulada y muy negociada no necesariamente es poco competitiva. Por ejemplo, Streeck, W. (1989) cuando analiza el papel de la calificación de los obreros en la competitividad llega a la conclusión de que el mercado sin instituciones tiende a rebajar las calificaciones, las empresas tienden a invertir menos en capacitación dejadas a su arbitrio que lo que supondría su autointerés.

El segmentacionismo es otra importante corriente institucionalista surgida a principios de los setenta para el análisis del mercado de trabajo. Este mercado es considerado como social y a la vez económico (Doringer y Piore, 1971), porque el trabajo es multidimensional y no se reduce a precios; además, la llamada imperfección del mercado es inevitable y en esta medida se justifica la negociación colectiva, y la intervención del Estado que deben ser incorporados a la teorización; luego, los sindicatos no deben ser vistos como simples monopolistas de la oferta de trabajo que distorsionan sino como organizaciones políticas, en determinadas relaciones de fuerza. Se introduce el importante concepto de mercado interno de trabajo (es decir, al interior de la empresa la ocupación de puestos por el personal ya empleado se puede analizar como el mercado externo) (Edwards et al, 1973).

El segundo grupo de ideas de la corriente segmentacionista va en el sentido de que lo que determina a los mercados de trabajo es la producción, en particular las características de los procesos de producción, las formas de control sobre el trabajo. Pero estos procesos y formas de control no son homogéneos y así los mercados de trabajo pueden analizarse como segmentos relativamente separados obedeciendo a lógicas de control diferenciadas. Inicialmente en esta posición se pensó en dos segmentos del mercado de trabajo que correspondían a tipos de proceso productivos, con sus formas de control demandando ciertas cualidades de los trabajadores: el mercado primario, con control burocrático del trabajo, descansando en el mercado interno o sea con estabilidad en el empleo y con cierta predicibilidad a partir de la negociación colectiva; habría carreras ocupacionales dentro de la empresa y los puestos serían ocupados principalmente por hombres, blancos, de mayor educación. A diferencia del mercado secundario que descansa en negros, mujeres, pobres de menor educación y que corresponde a empresas en las que el control se ejerce a través de una jerarquía simple (pequeñas empresas); las calificaciones son bajas, no hay carreras ocupacionales, ni mercado interno, se descansa en oferta de trabajo en el mercado extremo.

Es decir, la corriente segmentacionista redefine el concepto de mercado de trabajo con respecto a los neoclásicos y aquel es el conjunto de mecanismos e instituciones a través de los cuales la fuerza de trabajo es comprada y vendida. Pero el aporte más sustantivo de esta corriente ha ido por el concepto de estrato del mercado de trabajo. Se supone que entre estratos hay poca movilidad por falta de información y calificaciones, pero principalmente por el tipo de actitudes con respecto al trabajo. Piore en trabajos posteriores distinguió dentro del estrato primario dos subestratos, el superior de profesionistas y managers, que se caracteriza por alto pago y movilidad pero asociada al avance profesional; en este subestrato el nivel educativo es fundamental, los puestos de trabajo no tienen reglas muy detalladas y habría más campo para la creatividad e iniciativa. El nivel inferior del estrato primario sería el de los trabajadores calificados de empleos taylorizados. En este desarrollo aparecen los conceptos de cadenas de movilidad, es decir la idea de que la movilidad sigue ciertos canales y esta cadena tiene estaciones, conformándose carreras ocupacionales; pero

se insiste en que es la tecnología la principal determinante de la cadena ocupacional, aunque se le vincula también con el espacio de reproducción de la fuerza de trabajo (Berger y Piore, 1980). Entre los segmentos, en otras palabras, habría discontinuidad y cada uno de ellos obedecería a reglas diferentes, tendrían sus propias instituciones y constituiría una Totalidad de relaciones. Es decir, la posición segmentacionista se opone a las teorías de la convergencia.

El postfordismo constituiría la novedad del institucionalismo, que a partir de los ochenta ha tenido gran impacto entre los economistas y sociólogos no ortodoxos. En el siguiente capítulo haremos una exposición detallada de esta corriente y remitiremos a otros trabajos en los que hemos emprendido su descripción y crítica (De la Garza, 1990)(De la Garza, 1992) (De la Garza, 1996).

El institucionalismo, como hemos resenado, más que una teoría unificada, es un campo teórico en el que coexisten posiciones muy diversas sólo coincidentes en el papel de las instituciones en la regulación de los mercados. Es decir, se trata de un bloque heterogéneo que desde sus orígenes ha estado impactado principalmente por el ascenso del movimiento y las organizaciones sindicales, la aparición institucional de la negociación colectiva, las leyes laborales y la seguridad social. Frente a ellas en lugar de declararlas externalidades o distorsiones del mercado como los neoclásicos asumió que el orden capitalista tenía que convivir con estas, o bien que podían ser benéficas debidamente canalizadas para el propio desarrollo del sistema.

C. Utilidad, Institución o Valor Trabajo

Los virajes en el pensamiento económico pueden ser analizados desde diferentes puntos de vista, el que hemos adoptado tiene que ver con el papel del trabajo como concepto en la teoría; pero, a su vez con nociones metateóricas que funcionan para definir ángulos de análisis de la realidad que permiten privilegiar unos aspectos sobre otros, así como

destacar ciertos conceptos y relaciones. Estos presupuestos metateóricos en la teoría económica tienen un significado político, específicamente acerca de las relaciones entre la clase obrera y el capital. En la perspectiva neoclásica, el conflicto interclasista es abolido o llevado fuera de la teorización como externalidad. Los sindicatos son vistos como monopolios y como tales distorcionadores del equilibrio. El trabajo en el equilibrio es pagado simplemente por su producto marginal (evidentemente no hay concepto de explotación), los trabajadores en el fondo siguen la misma lógica de actor racional que los capitalistas y es el mercado el que finalmente fija los niveles de equilibrio. Es decir, en esta concepción no hay un espacio en la teorización para la contradicción, el conflicto o la lucha de clases. Corresponde a un período del capitalismo en el que la clase obrera no había adquirido su reconocimiento como clase y las instituciones de regulación del conflicto interclasista no eran legítimas, aunque se encontraba en pleno ascenso a fines del siglo pasado en Europa. Es decir, corresponde a una reacción frente a la fuerza obrera, sus sindicatos y partidos, pero dejó de ser dominante con las convulsiones que condujeron a la constitución del Estado Social. En los últimos años se impuso nuevamente como teoría económica dominante e inspiración de las políticas neoliberales a través de una grave derrota de la clase obrera y sus sindicatos.

El institucionalismo por el contrario corresponde a ese período de ascenso de la fuerza obrera y su institucionalización, es una respuesta al neoclasicismo pero también al crecimiento en influencia del marxismo leninismo. En esta perspectiva el conflicto interclasista no se supone superable en términos absolutos, solamente asimilable y despojable de sus potencialidades anticapitalistas. La clave sería la negociación colectiva y la red de instituciones que la rodean desde principios de siglo. Mercado e institución, actores productivos en acción y negociación, intervención del Estado, pérdida del mercado de su carácter de absoluto en los neoclásicos y reconocimiento de mediaciones diversas entre producción y ganancia, entre producción, salario y empleo. El trabajo es categoría central pero no sólo como costo salarial sino como actor colectivo, en la producción y en el juego institucional entre las dos grandes clases sociales.

En el marxismo la categoría de trabajo es evidentemente la central, en la producción pero también como relación social estructuralmente contradictoria en el capitalismo, en torno a la creación de plusvalía; pero también en el proceso de trabajo donde el obrero es sometido a la dominación. En esta medida el eje del análisis no es el mercado sino la producción, en torno a la cual se estructura el conflicto interclasista y se potencia la propia subversión del capitalismo. Circulación y distribución aparecen subordinados a producción y, aunque el mercado homogeneiza los resultados del proceso de producción, no es en sí mismo el determinante del valor. Por ello el análisis del proceso de producción no es emprendido sólo con categorías expresables en precios (valor de la fuerza de trabajo, plusvalía, tasa de ganancia, composición orgánica del capital). Hay una doble lectura entre dichas categorías, las propias de una economía marxista y otra de carácter político-sociológico como las de alienación, fetichismo y subsunción. A diferencia de los institucionalistas en los que muchas veces se trata de la suma entre mercado e instituciones, el análisis de Marx de la economía implica la doble y articulada lectura entre el nivel propiamente económico de las relaciones de producción y otro sociopolítico de la misma relación y sin el cual lo económico podría aparecer solo como relación técnica de producción. Así, el proceso de producción es, por un lado proceso de valorización o de creación de valor pero, por el otro es proceso de trabajo con subordinación del trabajo al mando del capital dentro de la empresa. La misma relación de producción es a la vez de explotación y de dominación, para explotar hay que dominar al trabajador dentro del proceso de trabajo (aunque por dominar entendamos algo más complejo que el control despótico del trabajo por el capital y puedan incorporarse las ideas actuales de consenso o legitimidad dependiendo de otras condiciones).

Es decir, en el marxismo es central la distinción entre trabajo y fuerza de trabajo (en los neoclásicos solo hay el trabajo y se paga por su utilidad marginal en el equilibrio. Para los institucionalistas el valor del trabajo está determinado de manera importante por la negociación colectiva), el primero como valor incorporado a los objetos de trabajo y el segundo como capacidad de generar valor. Es decir, la cantidad de trabajo que el obrero

debe incorporar a la mercancía está indeterminada en el contrato de trabajo y no es deducible a partir del precio de la fuerza de trabajo o salario. Esta indeterminación del trabajo que cada obrero debe proporcionar constituye el fundamento abstracto del conflicto que nace de la propia producción. En el proceso de resolver la indeterminación del trabajo juegan en el marxismo también instituciones (el componente histórico y moral de que habla Marx) pero principalmente la correlación de fuerzas. Es decir, es erróneo plantear que para Marx el valor de la fuerza de trabajo es como en los clásicos el de subsistencia; esto es reducir su análisis solo al nivel de variables económicas cuando hemos visto que lo económico es sólo un nivel en lo económico mismo. En los neoclásicos el valor del trabajo (su utilidad) se resuelve no del análisis de la producción como proceso sino del mercado junto a las preferencias subjetivas. En esta medida la indeterminación del salario es de un orden diferente, por dispersión de las funciones de utilidad (que se resuelve con los promedios) o por la polémica interna acerca de si las utilidades pueden o no ser medidas y en que nivel de medición.

En el caso de los institucionalistas, en la versión más crítica y de alternativa, el problema de la relación entre economía y sociología o ciencia política tiende a resolverse por una sociologización de la economía, sea por su disolución en el sistema de relaciones industriales, o por la negación de la pertinencia del análisis económico en términos de precios propiamente dicho (Hindess, 1977). Es el caso de la alternativa que ofrece T. Parsons, que critica el reduccionismo del concepto de actor racional que convierte a lo no económico en residuo, en algo aleatorio no susceptible de análisis científico o en simple generalización empírica (lo no económico como irracional). Parsons propone ubicar lo económico dentro de su sistema general de acción y verlo como subsistema sujeto a imperativos funcionales, incluyendo la articulación entre sus tres subsistemas, el de la personalidad (personalidad económica), el social y el cultural (valores que actúan en las acciones económicas).

El problema a que remiten estas alternativas con respecto de la neoclásica es el de la pertinencia del análisis económico o como en Parsons y en otros institucionalistas su

subsunción en las relaciones sociales o instituciones. Una solución alternativa es reconocer que el campo de la economía no es estrictamente reducible a otro nivel (sociológico, antropológico, psicológico, institucional, etc.), que su especificidad se encuentra en el concepto de valor y que en esta medida está relacionado con la forma como los valores son creados, circulados, distribuidos y consumidos. Pero, a la vez habría que reconocer que el nivel económico no puede analizarse sin la articulación con otros niveles en dos sentidos: el primero sería dentro de la idea de que la relación económica es caleidoscópica como toda relación social; esto es, puede ser analizada como económica pero también como política, social o cultural. Esto no hace perder la especificidad a la economía ni la reduce a la sociología sino reconoce que la explicación tendría que lograrse destacando pero a la vez articulando; segundo, que la reconstrucción conceptual de lo más abstracto a lo más concreto en algún momento tendría que articularse con el funcionamiento de instituciones externas (no directamente de valorización), conflictos o negociaciones sin las cuales el análisis de lo concreto se emprendería sólo de lo abstracto y la metafísica de la economía volvería a hacer presa de ella al manejar los supuestos simplificadores como estados ideales a los que habría que acercarse.

Es decir, desde el punto de vista metodológico el problema de la teoría neoclásica no es que haga supuestos, todas las teorías los hacen, ni que exprese relaciones sociales como precios (es parte de la especificidad de la economía), sino su creencia de estar libre de valores. El punto de partida en la utilidad, el énfasis en el equilibrio y la definición de utilidad marginal están llenas de opciones metateóricas. Esto es, el manejar la idea de teoría económica como ciencia pura, no contaminada de sociología o ciencia política. Adicionalmente, su adopción del método axiomático de las matemáticas para una ciencia que pretende hablar de hechos. Por este método en lugar de permitir la introducción de mediaciones cada vez más concretas, las conclusiones son deducidas lógicamente y poseen el mismo nivel de abstracción que los axiomas-supuestos de donde parte. La alternativa institucionalista pudiera tener el pecado contrario, desprecio por lo abstracto.

Una alternativa en cuanto al método es partir de lo abstracto (explicitando el ángulo de análisis, no suponiendo teorías puras y libres de valores), avanzar hacia lo concreto por una doble vía; una, articulando el nivel del valor con otros aspectos de las relaciones económicas, el otro con la inclusión de instituciones y relaciones más complejas que permitan acercarse a lo concreto.

El otro problema es el de la relación entre estructura y acción. El neoclasicismo puede considerarse como una forma de estructuralismo, en su análisis abstracto los sujetos desaparecen o se vuelven externalidades y las variables económicas se comportan como partes de estructuras que no requieren de la introducción de acciones para su explicación. En el institucionalismo se hace un juego más sofisticado de los sujetos aunque no queda clara su relación con estructuras. Por ejemplo, el enfoque del *strategic choice*, que abre alternativas interesantes al problema de la inclusión de la acción, queda como un planteamiento general en el que no está claro su relación con el nivel de los precios.

Otra alternativa sería reconocer que el análisis en el nivel de valores y de precios es pertinente, que estos valores expresan relaciones sociales, pero sus mediaciones habría que descubrirlas y no manejarlas como caja negra. Es pensar con Marx que el concepto de valor y todos los de su campo son abstracciones existentes, constatadas por el mercado, como relaciones invertidas, propiedades de las cosas (del dinero por ejemplo) que se imponen a los hombres como entes dotados de vida propia. En esta medida, la economía no es una ficción, ni es reducible a la sociología, es el campo de un nivel de realidad de las relaciones sociales en el que los productos del trabajo humano aparecen como poseyendo propiedades humanas. El sólo descubrir el núcleo racional de la economía no es suficiente para desencantarla es menester transformar la base material de su funcionamiento, mientras tanto el análisis económico seguirá siendo válido. Pero, así como planteamos la necesidad que el análisis económico se articule con lo extraeconómico de dos maneras, una interna y otra externa a la relación económica; así también podríamos pensar que las relaciones estructurales económicas y no económicas podrían vincularse con prácticas y subjetividades no sólo a posteriori para explicar, sino dentro de una visión de futuro

relativamente abierta. Esta visión tendría que contrastarse con la neoclásica, que con su supuesto de equilibrio el futuro se maneja como normatividad y obligación de los sujetos de ser racionales. En la perspectiva alternativa tendría que empezarse por cuestionar el propio concepto de predicción en la ciencia social y sustituirlo por la idea de especificación en la coyuntura del espacio para la acción viable de los sujetos. Esta construcción de espacios de posibilidades reales tendría que estar implícito desde los conceptos más abstractos, que articulados con otros más concretos constituirían espacios de posibilidades articulados. En esta medida las legalidades económicas serían de tendencia, no en el sentido de su idealidad, sino que definirían espacios viables, a los sujetos correspondería decidir en última instancia los cursos concretos. En este proceso, un papel importante tendría que tener la subjetividad. Este problema toca con el del actor racional. La crítica fácil al actor racional es que sus características no se corresponden con los hombres de carne y hueso, pero todo concepto de sujeto tendría que hacer abstracciones. El problema es nuevamente el de los supuestos metateóricos, en los neoclásicos el actor racional egoísta y calculador se vuelve ideal de hombre que permite el mejor funcionamiento de la sociedad. Pero, no es que los hombres no hagan cálculos aunque sean subjetivos, habría que descubrir en todo caso las lógicas del sentido común en el campo de la economía que pueden tener diferencias temporales y espaciales importantes.

Los productos del trabajo humano sólo en determinadas condiciones adquieren el carácter de mercancías, cuando son dedicadas a la venta. La utilización de trabajo asalariado es producto histórico en etapa avanzada de la generación de mercancías, pero no lógico del crecimiento de la producción y la división del trabajo. En condiciones mercantiles el proceso de producción como creación de valor admite un primer nivel de análisis suponiendo oferta igual a demanda. En este nivel el análisis de la valorización y de los costos de producción es central. Además, si uno no supone condiciones de equilibrio en el sentido neoclásico, el costo de producción no tendría que ser igual al precio de mercado y podrían analizarse primero como costo y luego su transformación en precio de mercado. La vuelta a la producción implica el reconocimiento de que la creación de valor

tiene un fundamento material en la producción, aunque ciertamente los productos del trabajo humano en cuanto a su valor son sancionados en el mercado. Producción y mercado son parte de una totalidad que puede ser analizada a partir de su punto de partida y presupuesto indispensable, la producción. El proceso de producción capitalista es de generación de valor, pero a la vez es proceso de trabajo concreto. En la producción capitalista, que supone trabajo asalariado y productos para la venta, la lógica más abstracta del capital es la de su valorización, pero esta en niveles más concretos admite mediaciones diversas: conflictos de intereses en varios niveles del management; lógica de valorización no siempre coincidente con la de la burocratización de la empresa en su organización; la negociación del orden con los trabajadores o el sindicato. A su vez, el proceso de producción analizable en términos de costos de producción, admite un nivel paralelo vinculado con que la relación de producción, como relación entre hombres y máquinas en la producción, es también relación de poder/dominación con componentes culturales. El concepto de control sobre el proceso de trabajo y los trabajadores adquiere importancia y es el capital que para valorizarse tiene también la prerrogativa del control y la planeación, esto en un nivel abstracto. Pero en un nivel más concreto el control puede ser relajado y a veces hasta subvertido de acuerdo con relaciones de fuerzas dentro y fuera del trabajo. Además, el concepto de control es ambiguo, se puede controlar por la coerción o por el consenso y no habría una razón para pensar que el capital sólo controla por la coerción. En este microproceso político de despotismo o hegemonía, mediaciones importantes son el nivel de la tecnología, de la organización del trabajo, de las relaciones laborales, el perfil de la fuerza de trabajo y las culturas laborales (perfil sociotécnico del proceso de trabajo). Pero la mercancía con su precio de producción se enfrenta en el mercado a un precio de mercado con el que puede coincidir o no, en el juego de la oferta y la demanda. El supuesto de mercado sin instituciones solamente puede ser el nivel más abstracto del análisis que tendría que especificarse con la introducción de monopolios, instituciones reguladoras, leyes y reglamentos, pero también las preferencias subjetivas de los consumidores como parte de la cultura del consumo que tiene que ver con el precio; los

presupuestos familiares siguen también patrones culturales y de status sociales. Es decir, el campo de la utilidad vinculado con la demanda, despreciado por la economía política clásica tendría que ser destacado en una construcción de la totalidad mas cabal. En este camino la distribución también debería considerar aspectos abstractos pero también concretos relacionados con instituciones, leyes, organizaciones, conflictos y fuerzas. Pero sin olvidar que sin producto no hay distribución y que sí el precio de venta no excede al de producción la distribución puede convertirse en quiebra. En otras palabras, las capacidades distributivas de los sujetos voluntarios se mueven dentro de límites objetivos, aunque móviles. El Estado no puede estar ausente en esta reconstrucción desde el momento en que hay instituciones estatales que son parte del marco económico y que el propio Estado en un nivel puede verse como una de las fuerzas que interviene y define la particular correlación en la coyuntura. Finalmente, en un proceso reestructivo complejo del campo de la economía no economicista, en el que las mediaciones no son deducidas sino introducidas de acuerdo con particulares desarrollos históricos, no puede suponerse ni tan siquiera ser deseable el equilibrio. La producción no crearía su propia demanda y los grupos sociales tendrían que accionar voluntariamente junto a condiciones que no escogieron para cambiarlas.

Capítulo II: **El Postfordismo**

Desde principios de la década de los setenta hubo síntomas de que el capitalismo entraba en una gran crisis, había indicadores preocupantes como el aumento de la desocupación en Europa, el incremento en el déficit público, la deuda del tercer mundo y la inflación. Las explicaciones de esta crisis fueron unas como crisis fiscal del Estado; otras como contradicción del Estado Social que para lograr la legitimidad entre la expansión ad infinitum de la respuesta a las demandas colectivas y el freno a la inversión productiva por el sistema impositivo y la política salarial; y, la crisis como resultado del agotamiento de los procesos productivos dominantes en el período anterior de auge capitalista (De la Garza, 1988).

Lo cierto es que la mayoría de los analistas coinciden en que desde los setenta el capitalismo no sólo entró en una gran crisis sino en una importante reestructuración. Es probable que se trate de una crisis de simultaneidad con fuentes diversas y en esta medida no hay teoría actual que de cuenta de todos los niveles que desde los ochenta están cambiando.

Esta crisis y reestructuración de simultaneidad sería económico productiva, pero también de la forma del Estado y los sujetos sociales y políticos fundamentales, así como de las grandes teorías y metodologías que dominaron casi todo este siglo. En lo productivo los cambios pueden desglosarse en varios subniveles: el tecnológico duro (al que se refiere

principalmente la llamada corriente Neoschumpeteriana); el organizacional (del que da cuenta la teoría sobre el Toyotismo y del Lean production (Womack, 1991) y la de Los Nuevos Conceptos de Producción); el de las relaciones laborales e industriales (que origina la polémica sobre la flexibilidad del trabajo); del perfil de la fuerza de trabajo (que introduce la discusión sobre los cambios en la estructura del mercado de trabajo y sobre todo de la calificación);y, el de la nueva cultura laboral (conectada con la nueva ola en las doctrinas gerenciales, Calidad Total y Justo a Tiempo).

En el ámbito del Estado, los cambios del Estado Social (De la Garza, 1992), con sus consecuencias en el monto y orientación del gasto público, en la desregulación económica y laboral y en la privatización, pero también con implicaciones en las fuentes de la legitimidad y el posible cambio en el bloque dominante. Todo esto en un contexto de nueva globalización de las economías, nueva división internacional del trabajo y la importancia renovada del sistema financiero internacional. En lo social, la declinación, fractura y reconstitución de sujetos sociales, así como la decadencia de utopías, imaginarios colectivos e identidades. En las teorías y metodologías científicas, su crisis por incapacidad de predecir, especialmente del keynesianismo de los setenta y del marxismo iluminista, frente a la apertura de tendencias erráticas, experimentales desde los ochenta. El neoliberalismo y su núcleo duro en las teorías de la elección racional han pretendido ser la alternativa, con resultados espectaculares por sus vínculos con los nuevos poderes políticos y económicos, pero pobres también en sus predicciones.

La crisis de las teorías sociales se articula, aunque tenga un inicio previo, con la decadencia del positivismo que fuera dominante casi todo este siglo, queda la dispersión epistemológica y la postmodernidad como sustituto por ahora (De la Garza, 1993).

La polémica del postfordismo es una de las más importantes que trata de dar cuenta de la gran transformación actual.

Es comúnmente aceptado que la polémica del postfordismo tiene en su centro tres grandes perspectivas: el regulacionismo francés, el neoschumpeterianismo, y la especialización flexible. Todas estas corrientes presentan diferencias a su interior y comunicaciones entre

sí, pero tienen en común pensar que la producción en masa, que caracterizó al período anterior capitalista llegó a su fin, y son obsoletas las instituciones que sirvieron para regular; que se está en transición hacia una nueva etapa con la creación de nuevas instituciones; en el centro de estas instituciones estaría la flexibilidad, frente a la rigidez de las anteriores.

Emparentados con la polémica del postfordismo estarían los economistas institucionalistas como Gordon, que plantea el cambio actual en la estructura social de acumulación (Dankabar, 1992); Lash y Urry que hablan del fin del capitalismo organizado y el paso al desorganizado (Lash y Urry, 1987); los geógrafos como Storper (Storper, 1992) o Kerr y Schumann que utilizan la categoría de nuevos conceptos de producción (Kern y Schumann, 1987).

A. El Regulacionismo

Nació en Francia en la década del setenta y fue refinado teóricamente en los ochenta. El objetivo del Regulacionismo ha sido elucidar las articulaciones entre producción, consumo y Estado en una versión institucionalista de la economía. Se trata en general de explicar como son posibles los períodos prolongados de estabilidad en el capitalismo, a pesar de sus contradicciones; y, en particular, las causas de la gran crisis actual y las tendencias de su transformación (Aglietta, 1979) (Coriat, 1979) (Lipietz, 1985) (Lipietz, 1988) (Boyer, 1988) (Coriat, 1991) (Aglietta, 1982).

El concepto central en esta teoría es el de regulación, que de manera general es entendida como la forma como una relación social se reproduce a pesar de su carácter contradictorio (según el regulacionismo, recordando al funcionalismo, hay reproducción porque hay normas y valores interiorizados más mecanismos institucionales). Del concepto de regulación en general se pasa al de Modo de Regulación, que comprende a las formas institucionales que aseguran la reproducción de las relaciones sociales y en particular la adaptación entre producción y demanda. Es decir, hay un claro rechazo en el

regulacionismo por la idea neoclásica de automatismo del mercado hacia el equilibrio y siguiendo la gran tradición institucionalista se tratan de destacar a las normas e instituciones que regulan la adaptación dinámica entre producción y consumo. Precisamente, esta relación entre producción y consumo es llamada en esta teoría Régimen de Acumulación y es el que permite a su vez una evolución coherente de la acumulación del capital. Es claro que el regulacionismo no es principalmente una teoría sobre el proceso de trabajo sino sobre la forma como se logra en períodos largos la evolución estable entre producción y consumo, en especial de las instituciones que lo posibilitan. Tampoco es una teoría sobre la acumulación del capital, en todo caso ésta queda subordinada al régimen de acumulación y éste no se explica sin el modo de regulación (Lipietz, 1988).

Por ello la conceptualización se enriquece en la línea de las instituciones reguladoras. Por un lado, el régimen de acumulación comprende una relación mercantil con su norma de consumo; y, una relación salarial o conjunto de condiciones jurídicas e institucionales que regulan el uso del trabajo asalariado y la reproducción de los trabajadores. Al interior del proceso de trabajo la relación salarial implica una disciplina vinculada a una organización, y a ciertas jerarquías, calificaciones y movilidad; supone una relación de explotación, pero normada, por ejemplo por la contratación; y la reproducción de la fuerza de trabajo con su norma de consumo y una gestión estatal de dicha fuerza de trabajo. Hay que hacer notar, que aunque explícitamente el regulacionismo no utiliza el concepto de equilibrio, de hecho lo substituye por una noción más laxa como el de desarrollo estable, que no supone ausencia de contradicciones ni de conflictos, y la dinámica estructural (relación entre modo de regulación y régimen de acumulación, que recuerda sin ser iguales a las versiones marxistas estructuralistas de base superestructura) se explica no por la acción colectiva sino por desajustes estructurales, como veremos en seguida.

Los modos de regulación son clasificados en “a la antigua”, competitivos, monopólicos y estatales. Los más desarrollados conceptualmente son los competitivos y monopólicos.

Modo de regulación

| | <u>competitivo</u> | <u>Monopólico</u> |
|---|----------------------|------------------------------------|
| Relación salarial | no regulada | contratos |
| Relación mercantil | libre concurrencia | oligopólica |
| Gestión estatal de la fuerza de trabajo | poca intervención | Estado Benefactor |
| Norma de consumo | No industrial | Consumo en masa |
| Norma de producción | Producción no masiva | producción en masa |
| Sistema monetario | Patrón Oro | Extensión de las formas de crédito |

En regímenes de acumulación el mas desarrollado conceptualmente es el fordista, consistente en la articulación entre producción en masa y consumo en masa. En este régimen de acumulación el proceso de producción se caracterizaría por ser un sistema de máquinas en línea continua con una organización del trabajo que implica parcialización, control de tiempos, simplificación y estandarización. Es claro que el modelo que el regulacionismo ha tomado como fordista es la industria automotriz terminal.

La crisis del fordismo, como régimen de acumulación se emprende en dos niveles. Primero, en el del proceso de producción, en tanto agotamiento del régimen técnico

preexistente, con costos por el gigantismo, aumento al interior de la empresa del trabajo improductivo y los límites de la organización taylorista-fordista (incremento del tiempo de transferencia de materiales con respecto al tiempo productivo; imposibilidad de aplicar indefinidamente los principios de segmentación, simplificación y estandarización para aumentar la productividad). La otra explicación se mueve en el ámbito del modo de regulación y coincide con las apreciaciones neoliberales tempranas de los años setenta: se habría producido una elevación de los costos salariales no compensada por un incremento equivalente en la productividad, que las empresas tratarían de contrarrestar con una elevación de la composición orgánica del capital con la consiguiente caída en la tasa de ganancia, provocando una crisis de rentabilidad, que los regulacionistas diferencian de otra de sobreproducción (Conde, 1984).

No queda clara en la explicación anterior sí el origen de la crisis está en el proceso de producción con sus rigideces técnicas, incluyendo las organizacionales que provocarían el estancamiento en el aumento en la productividad y ésta se reforzaría por la rigidez en las normas e instituciones que regulan la relación salarial. O bien la crisis sería principalmente de la regulación de la relación salarial, incluyendo la que concierne a las relaciones laborales en el proceso de trabajo. En otras palabras, crisis de los procesos de producción o crisis de la regulación entre producción y consumo. Al parecer esta última sería la explicación más coherente con el marco teórico general regulacionista: la gran crisis viene de las contradicciones entre modo de regulación que se atrasa con respecto a las necesidades del régimen de acumulación; pero en el caso de la crisis del fordismo la contradicción inicial no pudo ser entre instituciones y un régimen de acumulación que articulaba consumo en masa y producción en masa, aquellas eran funcionales al segundo; en todo caso la contradicción podría ser entre aquel marco institucional y la rentabilidad con sus consecuencias en la inversión por el aumento mayor de los salarios con respecto de la productividad.

Es decir, la perspectiva es muy estructuralista -aunque explícitamente se diga que no es así y que el conflicto también tiene un papel-, se trata de estructuras que se desajustan, entran en contradicción e impulsan el cambio.

La corriente regulacionista es de las que aceptan la idea de que el modo de regulación, en especial de la relación salarial, era rígido y tendría que substituirse por otro flexible. Algunos de los críticos del regulacionismo por ello consideran que aquellos apoyan implícitamente los argumentos y soluciones neoliberales en el mercado de trabajo. Pero el problema no es tan simple; para los regulacionistas, en primer lugar, en estos momentos no habría una sólo tendencia de transformación del fordismo, mas bien diagnostican la coexistencia por ramas, países o regiones de diversas regulaciones: producción flexible en masa en la industria moderna de alta tecnología; especialización flexible en sectores declinantes que cambian frecuentemente de modelo; viejos métodos fordistas en países menos industrializados; aplicación de la microelectrónica en los servicios; y nuevos sistemas de redes y servicios públicos, dice Boyer (Boyer, 1988). Para Lipietz habría que diferenciar al neotaylorismo de los Estados Unidos e Inglaterra, del Toyotismo Japonés, y a éste del Kalmaniarismo Sueco, inclinándose por este último como regulación alternativa al fordismo (Lipietz, 1993). En todo caso, la crítica de los cambios actuales y la incertidumbre no surge en los regulacionistas de la flexibilidad, que parece haber llegado para quedarse según esta teoría, sino que las ventajas que da la flexibilidad a nivel de empresa no encuentra todavía su correlato en el consumo, que tampoco se resolvería con la especialización flexible (la diversificación en valores de uso no se traduce necesariamente en mayor producto agregado). Es decir, no hay todavía una regulación alternativa que articule producción y consumo y además proporcione un nuevo consenso al capitalismo (Lipietz, 1993).

Los regulacionistas también han sido autocríticos y reconocido insuficiencias en su teoría: el tener una visión economicista del Estado, reducido a instituciones de regulación de la relación salarial y del crédito; el no haber profundizado en el aspecto político estatal,

en particular en el fenómeno del neocorporativismo; el haber descuidado la base técnico material de la producción y sus transformaciones (Boyer, 1989).

Hay muchas críticas adicionales que se han acumulado con los años. Como hemos anotado, un fuerte estructural funcionalismo, en tanto relación entre régimen de acumulación y modo de regulación; la subsunción de la lucha de clases al funcionamiento de las instituciones; aunque se utiliza la información histórica la idea de totalidad es la de modelo teórico a ser aplicado para explicar, en lugar de totalidad concreta que exige ser reconstruida en cada ocasión; la teoría resulta mistificadora de la gran derrota sufrida por la clase obrera y de la ofensiva del capital que son vistos como casi naturales por los desequilibrios entre modo de regulación y régimen de acumulación; y, para muchos todavía no queda claro que el fordismo haya terminado y, por tanto, los cambios laborales actuales adquieren caracteres menos dramáticos en lo conceptual: la rentabilidad se habría restaurado con mayor intensificación del trabajo, con desregulación, con retracción salarial, con subcontratación internacional.

B. Los Neoschumpeterianos

En 1920, en medio de una crisis internacional, Kondratiev teorizó acerca de la posibilidad de que en el capitalismo, además de ciclos cortos de sobreacumulación, hubiese ciclos económicos largos de alrededor de 50 años. La explicación de Kondratiev no fue completamente coherente, pero incluyó entre los factores a las innovaciones tecnológicas. El trabajo de Kondratiev dió origen a dos líneas de investigación distintas. Por un lado, el análisis de ciclos largos de variables económicas, precios, tasas de interés, acumulación del capital; por el otro, el de los ciclos de innovación tecnológica que recibió nuevo impulso con Schumpeter.

En el transcurso de la polémica de esta corriente con los neoclásicos está sí la tecnología es una variable exógena al mecanismo del mercado, que explícitamente no entraría en la fijación de los precios; en otro nivel sí la tecnología es variable dependiente de la acumulación del capital o independiente. El aporte principal de los neoschumpeterianos ha sido su análisis del proceso que va de la invención, a la innovación, y de la difusión tecnológicas a la inversión; dentro de la consideración de que en este proceso no sólo influyen los costos sino también las expectativas del impacto de la innovación, así como las características del aparato científico tecnológico que en parte es independiente de las necesidades de la inversión. Esto porque el proceso de innovación tecnológica necesita de otros pequeños cambios e infraestructura que no se dan por simple encargo de los inversionistas. Los enfoques neoschumpeterianos tratan de romper con la disyuntiva de tecnología simplemente empujada por el mercado o tecnología que de manera independiente empuja al mercado. Mas bien han tratado de introducir mediaciones entre innovación y mercado como el papel de las características de la comunidad científica, la incertidumbre del mercado y la del resultado de la innovación en los procesos productivos (Dosi, 1988) (Freeman y Perez, 1988). En esta medida, las corrientes actuales completan a Schumpeter, quien enfatizó el papel del empresario innovador, pero no el proceso que va de la invención a la innovación e inversión. En este contexto han acuñado importantes conceptos relacionados con su perspectiva. El más importante es el de paradigma tecnológico consistente en los conocimientos científicos que sirven de fundamento a las técnicas centrales de los procesos productivos, circulatorios o de consumo en un periodo del desarrollo. Para ayudar a definir este concepto, en cuanto a cuales tecnologías serían centrales, se introduce el concepto de tecnologías genéricas que son el eje de una constelación de innovaciones, interrelacionadas a nivel técnico y económico, o que se aplican de manera cruzada en muy diversos procesos, como serían los métodos de control o de información, o las formas de energía. El concepto alternativo al de paradigma tecnológico de Dosi, el de paradigma técnico económico o régimen tecnológico de C. Perez

implica no sólo lo técnico maquinístico sino también lo organizacional y con ello toca a las otras corrientes postfordistas (Perez, 1985) (Perez, 1986) (Perez y Ominami, 1986).

Los paradigmas tecnológicos tendrían un ciclo de vida, en tanto permiten inicialmente aumentar la productividad pero finalmente la llevarían al estancamiento. Este estancamiento sería no sólo por límites técnicos del paradigma sino también por las instituciones creadas en torno del mismo. Los paradigmas tecnológicos pueden subvertirse a través de revoluciones tecnológicas, consistentes en cambios en conocimientos científicos fundamentales de los procesos productivos, circulatorios o de consumo centrales. Pero, como las innovaciones no siguen mecánicamente a las necesidades de la inversión, un problema adicional es la difusión de los nuevos paradigmas tecnológicos. Esto puede depender de la aparición de un insumo clave en la estructura de los costos relativos, en su oferta ilimitada, en su uso potencial extensivo o estar en la base de un sistema tecnológico (innovaciones que están interrelacionadas técnica y económicamente y que afectan varias ramas) u organizativo.

En un nivel más específico, para productos o procesos, se utilizan los conceptos de ciclo de vida del producto y del proceso y el de trayectoria tecnológica, que sólo en parte dependerían del mercado; por ejemplo en el modelo iterativo de Sahal, las trayectorias de innovaciones se parecen a un árbol de decisiones, tomada una decisión tecnológica se entra en una ruta que descarta otras posibilidades de desarrollo.

La corriente neoschumpeteriana encuentra puntos de contacto entre sus autores más sofisticados con el postfordismo, los conceptos de paradigma técnico económico y de marco socioinstitucional tienen semejanza con los regulacionistas de régimen de acumulación y modo de regulación. Sin embargo, esta corriente tiene otras raíces y se diferencia del regulacionismo sobre todo por la importancia que da a la tecnología en la crisis o en el auge de la economía. De esta manera, la producción en masa del período anterior estaría relacionada con la utilización de tecnología electromecánica y el petróleo y los petroquímicos como base energética. Además, en el marco institucional los neoschumpeterianos tienden a dar más importancia a los factores que directamente

permiten el desarrollo científico, la innovación y la difusión de la tecnología. En particular se fijan en las políticas estatales científico tecnológicas, de educación y de capacitación.

En esta medida, la crisis actual es explicada por el agotamiento del paradigma tecnológico anterior y la emergencia de la tercera revolución tecnológica (basada sobre todo en la informática y la computación) que no encuentra todavía el marco institucional para su fortalecimiento y difusión. Es decir, la solución a la crisis estaría en la aplicación de los resultados de la tercera revolución tecnológica a través de un cambio institucional, sobre todo de lo relacionado con innovación y difusión, aunque no se excluyen culturas laborales y flexibilización de los mercados de trabajo. Sobre todo se necesitaría la intervención planeada del Estado para quitar obstáculos al nuevo paradigma con políticas nuevas en educación, capacitación, investigación y de soporte a nuevas industrias.

Así como esta corriente plantea conceptos nuevos e interesantes, estableciendo mediaciones poco exploradas entre lo institucional y lo económico, aparecen en su horizonte problemas de difícil solución. El inicial es la misma pertinencia de los ciclos largos, desde el punto de vista histórico pero sobre todo lógico. En este sentido E. Mandel trató a su manera de justificar los ciclos largos en el capitalismo a través de la extensión de la idea de Marx de ciclo económico en función del ciclo de rotación del capital fijo. Mandel lo extiende utilizando el concepto de revolución tecnológica, de tal manera que sobrepuesto al ciclo estricto del capital fijo habría otro vinculado al ciclo de la revolución tecnológica. En cada ciclo tecnológico habría una sobreacumulación de capital correspondiente a dicho ciclo, esta se resolvería con la crisis, pero el capital saldría con un nuevo impulso a través de otra revolución tecnológica. Sin embargo, los esfuerzos por definir los criterios de una etapa tecnológica han desembocado en múltiples propuestas. El problema se ha complicado cuando al avanzar las investigaciones sobre trayectorias tecnológicas más específicas estas no resultan sincrónicas con las supuestas innovaciones centrales que caracterizarían a un ciclo. Por ejemplo, los tres criterios de tipos de tecnologías genéricas más utilizados: transportes, energía y procesos productivos no muestran sincronía histórica. De hecho los autores se han visto obligados a definir etapas tecnológicas cambiando de criterio en cuanto

a tipo de tecnología para ajustar sus etapas con la historia. En cuanto al esfuerzo más analítico de Mandel no queda claro el concepto de ciclo de rotación tecnológica como diferente del ciclo de rotación del capital fijo. La situación se complica cuando el determinismo tecnológico no es aceptado explícitamente por los partidarios de esta corriente, coincidiendo con la mayoría de los investigadores sobre la temática. En esta medida, las relaciones entre innovación tecnológica con productividad, empleo, organización, calificación o relaciones laborales se acepta que no son de causa efecto, sino que todas estas tienen también su propia dinámica. De tal forma que al independizarlas relativamente de la tecnología y depender el desarrollo económico también de ellas, la no sincronía dificultaría la definición de etapas en función de paradigmas tecnológicos, salvo que en el fondo se esté postulando el determinismo tecnológico.

Con respecto al regulacionismo, el neoschumpeterianismo tiene la virtud de destacar niveles poco considerados por aquel (la tecnología y sus mediaciones), pero tiene la debilidad de enfatizar sólo el lado de la oferta y no aportar acerca de la demanda. Finalmente, la importancia de fenómenos políticos, conflictos, alianzas, etc, quedan relativamente fuera de su horizonte.

C. La especialización flexible

La tercera corriente importante entre las teorías del postfordismo es la de la especialización flexible de Piore y Sabel (Piore, 1990). Teóricamente es menos desarrollada que la teoría de la regulación y el tratamiento de lo tecnológico no tiene la sofisticación de los neoschumpeterianos. Pero, esta teoría agrega un nivel no destacado por los otros, el de la lucha entre grandes empresas con pequeñas y medianas por la conquista de mercados. Este es el elemento que ha vuelto atractiva a esta teoría, el plantear que las

pequeñas y medianas empresas pueden ser competitivas frente a las grandes y establecerlo no como automatismo del mercado sino para la constitución de un proyecto político económico alternativo al de las grandes corporaciones (Sabel y Zeitlin, 1985). De manera semejante a los regulacionistas, consideran Piore y Sabel que el modelo industrial de la producción en serie llegó a su límite (uso de máquinas especiales, con trabajadores semicalificados y la producción en masa de bienes estándar). Se trataría, en primera instancia, de una crisis de la regulación; pero a diferencia de los regulacionistas, esta se articula con una ruptura industrial, con un recambio tecnológico (la primera ruptura industrial habría sido a fines del siglo XIX con la aparición de tecnologías de producción en serie). Esta crisis de la regulación y la ruptura industrial se estaría resolviendo por dos vías alternativas: una nueva división internacional del trabajo (segmentos manufactureros competitivos internacionalmente hacia el tercer mundo con bajos estándares laborales y aumento de la explotación) y con la especialización flexible o resurgimiento de formas artesanales que utilizan tecnologías reprogramables, flexibilidad laboral, recalcificación, consenso en los lugares de trabajo, producción por lotes por pequeñas y medianas empresas. Este modelo industrial sería funcional a la nueva situación de mercados cambiantes que exigen variedad más que masa de productos estándar. La posibilidad de éxito de la pequeña empresa innovadora va aparejado con su conformación en distritos industriales, es decir, redes de empresas de apoyo mutuo más allá de los intercambios mercantiles, con fuerte influencia en el ámbito político local, en el que forman también instituciones públicas de apoyo a la innovación y la producción (Piore y Sabel, 1990).

La explicación de la crisis actual es por la saturación de mercados acelerada por la producción en masa, frente a lo cual ya no funciona el Estado keynesiano.

Aunque Piore y Sabel han tratado de ilustrar el funcionamiento de distritos industriales exitosos en muchos países, la especialización flexible para ellos es más que una realidad presente de manera amplia, un proyecto viable de desarrollo que tendría que ser asumido conscientemente por los actores (pequeños patrones y sus trabajadores principalmente) para hacerlo triunfar frente a los proyectos de las grandes corporaciones. La utopía de nuevo

modelo industrial es a su vez de sociedad, cuando se piensa que los distritos industriales pueden ser la base de una solidaridad sin dominación, de federaciones de empresas con dependencia familiar, con un ethos de interdependencia.

Las críticas a la especialización flexible han sido muchas. De entrada no queda demostrada la inferioridad de la gran corporación frente a las pequeñas y medianas; las primeras son las que principalmente han hecho cambios tecnológicos, de organización o en las relaciones laborales en el mundo. Tampoco queda demostrada la decadencia de la producción en masa, esta sigue presente en el mundo y, como señala Boyer, la producción en pequeños lotes sigue restringida para sectores medios de altos ingresos pero minoritarios. Es decir, la preocupación regulacionista de como un repunte productivo podría sincronizarse con un repunte en la demanda no queda claramente resuelto en la teoría de la especialización flexible. Implícitamente se podría deducir que las pequeñas empresas exitosas y con relaciones obrero patronales de cooperación implicarían salarios a la alza y con ello crecimiento del mercado. Pero, sí la producción no crea su propia demanda, la elaboración teórica de la especialización flexible es insuficiente en el plano de como articularla con la producción. En otras palabras, las posibles ventajas de la flexibilidad a nivel de empresa no aseguran el crecimiento del producto agregado sin acciones específicas por el lado de la demanda. O bien, la diversificación de valores de uso en pequeños lotes no garantiza el crecimiento de la masa total del valor. Finalmente, después de 15 o 20 años de reestructuración productiva las grandes corporaciones han cambiado pero no están en decadencia. La producción en pequeños lotes utiliza insumos en masa, gran corporación y pequeña no se excluyen, muchas veces se articulan a través de la subcontratación, subordinándose frecuentemente las pequeñas a las grandes.

Las críticas de fondo a las teorías del postfordismo serían:

- 1). Por su estructuralismo, funcionalismo y evolucionismo. La perspectiva estructuralista, para la cual los cambios en las estructuras dependen de las tensiones, contradicciones, disfuncionalidades en las estructuras mismas, mas que de la acción voluntaria de los sujetos sociales; esta perspectiva está presente sobre todo en el regulacionismo y el

neoschumpeteriano, a pesar de que al analizar las tendencias del cambio actual se abren relativamente presentándose varias alternativas. En Piore y Sabel también está presente el peso de las estructuras (el supuesto por ejemplo de la economía de compradores que exigen variedad y calidad y que determina las opciones viables como la especialización flexible), pero atemperado por el llamado a la acción.

Pero, en general la autodefensa en contra del estructuralismo resulta débil. Cuando se aceptan líneas de desarrollo empíricas alternativas actuales, no todas ellas resultan viables para los postfordistas y algunas de ellas fracasarían frente a la que tímidamente no se acepta que prevalecerá: la flexibilización con consenso (Hyman, 1991).

De esta forma, el funcionalismo permanece a pesar de la apariencia de apertura de alternativas, porque unas son menos funcionales que las otras. De esta manera, el evolucionismo está presente y por factores estructurales, frente a los cuales los actores optan, pero como decía Augusto Comte, si no actúan de acuerdo con las "leyes sociales" chocarán sus acciones en contra de una pared y sufrirán el fracaso (Rustin, 1990)(Clarke, 1990)(Clarke, 1988).

2). La idea de etapa en el desarrollo capitalista también ha sido criticada (Meegan, 1988)(Hyman, 1991)(Bonefeld, 1991) planteando como contrapartida la continuidad y el cambio, pero sin rupturas tan tajantes por modos de regulación, paradigmas productivos o modelos industriales. Sin embargo, la idea de etapa ha mostrado ser un instrumento analítico importante en los estudios históricos en general, sin necesariamente comulgar con algún tipo de evolucionismo. Las etapas pueden identificarse a posteriori y con ello los sujetos sociales no quedan esterilizados para definir las direcciones de los cambios. En otro nivel, las críticas han ido en el sentido de demostrar que el postfordismo no existe en la realidad empírica ni es un proyecto de las empresas.

3). La tercera crítica importante va en contra de identificar un factor central necesario impulsor del cambio (acumulación, mercado, tecnología) y se plantea en contraposición la apertura de la idea de historia a una diversidad de factores, en rearticulación y con eficiencias transformadoras diferentes a descubrir más que a plantear teóricamente. En

particular una crítica insiste en el desprecio de la lucha de clases en las teorizaciones postfordistas y la confrontación se presenta al destacar como factor central del cambio dicha lucha y no cualquiera de los factores estructurales privilegiados por los postfordistas.

4). Se critica finalmente a los postfordistas su apoyo implícito a la reestructuración del capitalismo, a través de la búsqueda de una nueva institucionalidad, mas perdurable, consensual y cooperativa. De esta manera, el postfordismo puede plantarse como una forma de institucionalismo, crítico de las soluciones neoliberales que reducen la sociedad al mercado y con ello dificulta el lograr consensos de largo plazo; pero, a la vez, fascinado con la flexibilidad, a la que da status central en el nuevo ciclo tecnológico, de organización, en las relaciones laborales o del mercado de trabajo. Por ello, los postfordistas han sido acusados de apoyar implícitamente la reestructuración capitalista que se ha significado por desregulaciones, reducción del empleo, cambios flexibilizantes en contratos colectivos y leyes laborales, precarización de los empleos y ataque a los sindicatos por ser defensores de la rigidez laboral (Amin, 1994).

La polémica postfordista conecta evidentemente con la mas abarcante de la flexibilidad, en la que no sólo participan corrientes cercanas al postfordismo como las de Nuevos conceptos de producción, Sociedad de Riesgo, Nuevos Tiempos, etc. sino las gerenciales de la Calidad Total y el Justo a Tiempo, además de la perspectiva neoclásica de flexibilidad como liberalización de la capacidad asignadora del mercado.

La flexibilidad del trabajo es entendida como capacidad gerencial de ajustar el número, salario y uso de la fuerza de trabajo a las necesidades cotidianas de la producción. Además, la polémica interna dentro del postfordismo, con alternativas de desarrollo como el neotaylorismo o el neofordismo, se vincula con otras mas antiguas acerca de la polarización de las calificaciones o el enriquecimiento generalizado del trabajo; con la de la estratificación del mercado de trabajo; con la de los mercados interno y externos de trabajo. De cualquier manera permanece la duda acerca de las bondades generalizadas de la flexibilidad del trabajo. Esta se presenta junto a grandes heterogeneidades tecnológicas, organizacionales y en relaciones laborales; y, como dicen los regulacionistas, no resuelve

de por sí la contradicción entre producción y consumo. El crecimiento sigue lento, el potencial tecnológico subutilizado y el nuevo marco regulatorio, por el que claman los regulacionistas, incierto.

Para América Latina el postfordismo presenta problemas adicionales como los siguientes:

1). Hasta que punto predominó el fordismo, sea como régimen de acumulación (articulación entre producción en masa y consumo en masa) o como tipo de proceso productivo en nuestra región? Al menos la información histórica es insuficiente acerca de las características de los procesos productivos en el período anterior. La extensión de la organización científica del trabajo en América Latina es todavía una incógnita, así como su aplicabilidad a todo tipo de proceso productivo, además de los de ensamble y maquinado. Por ejemplo, en países en los que la industria petrolera es importante no se puede afirmar la centralidad de la industria automotriz durante el llamado desarrollo estabilizador; o en el caso de centroamérica, en donde la agroindustria es más importante que la manufactura en todos los sentidos.

2). La caracterización de la crisis en América Latina está esperando elaboraciones más sofisticadas. Unas explicaciones transcurren por el análisis de la cuenta corriente, el papel de importaciones, exportaciones, tasas de cambio, de interés, precios. Otros han planteado que es la crisis del fordismo. Pero, la demostración de que se trata de una crisis de la regulación fordista (aunque se agregue lo de periférico (Lipietz, 1982)) necesita al menos una elaboración mayor. Primero, no está demostrado que antes predominó el fordismo; segundo, falta comprobar que se trató de una crisis de productividad por los obstáculos institucionales y tercero, es difícil plantear que los salarios crecieron más que la productividad y este fue el detonante de la crisis.

3). Sobre todo no queda claro que la transición en América Latina sea hacia el postfordismo y como se relacionarían neoliberalismo y postfordismo. En la transición, cuáles son las características de la base tecnológica, de la organización, de las relaciones laborales, cuál es la importancia de la especialización flexible, son temas en polémica y aunque se ha avanzado en su investigación esta es todavía insuficiente. Insuficiente por la extensión y

profundidad empírica necesarias, pero sobre todo por la escasez de alternativas conceptuales para analizar en América Latina los cambios que se han producido. Las teorías del postfordismo han aportado marcos teóricos importantes, pero a la vez han cerrado el horizonte de reflexión a los límites de sus conceptos y relaciones.

Capítulo III: **El Debate sobre el proceso de Trabajo**

A. Los orígenes del “Labor Process Debate”: Los planteamientos de Braverman

Thompson señala que hay tres fases del Labor Process Debate (Thompson, 1983), la de coincidencia con la tesis de la descalificación de Braverman, la de finales de los setenta cuando se obtuvieron conclusiones diferentes en el problema de dicha descalificación y del control, y la de los ochenta cuando se cuestiona la existencia de fases del capitalismo en relación con las de los procesos de trabajo. En los noventa, como veremos, hay una duda implícita acerca de la posibilidad de una teoría del proceso de trabajo.

Se reconoce en Braverman el mérito de haber roto con las versiones optimistas de la Sociología Industrial y las de las Relaciones Industriales de los sesenta. Estas versiones veían el avance tecnológico como una suerte de liberación del trabajo humano. Fue el tipo de conclusión que sacó Blauner, supuestamente inspirado en el concepto de alienación de

Marx. También Mallet, desde una perspectiva obrerista (la Nueva Clase Obrera de los procesos automatizados tendría mayor control sobre su trabajo); Touraine que en su tercera fase de las formas organización profesional planteó la recalificación del trabajo; Friedmann, que se mostró ambivalente pero no fuera de la oleada optimista acerca del futuro del trabajo. Por otro lado, los enfoques sociotécnico del Tavistock Institute y los de Relaciones Industriales que partieron de Dunlop (Sorensen, 1985) (Dunlop, 1958)) (Kerr, 1969),) (Edwards, 1995) vieron prometedoras las Nuevas Relaciones Humanas, con su “Job enlargement” y “Job enrichment”, así como la capacidad del capitalismo de llegar a un sistema regulado de solución de los conflictos entre el capital y el trabajo. A través de las normas y reglas del sistema de relaciones industriales, que aunque no eliminaban el conflicto (como en la solución unitaria), si impedirían que las contradicciones se volvieran catastróficas (Clegg, 1975)(Edwards, 1979).

El mérito de Braverman fue por tanto conectar el proceso de trabajo con la Economía Política, pero en un contexto de ascenso de las luchas obreras por el control sobre sus procesos de trabajo (Edwards, 1979). Esta relación entre proceso de valorización y proceso de trabajo no era la primera vez que se planteaba. Estaba en Marx, especialmente en la sección cuarta de El Capital en torno al proceso de producción como proceso de trabajo y de valorización, en el tratamiento de la alienación, del fetichismo y de la subsunción; pero especialmente en el paso de la manufactura a la gran industria. Había reaparecido fugazmente en el marxismo histórico en las coyunturas consejistas, con Rosa Luxemburgo, Gramsci y especialmente con la corriente de Panzieri que desde los sesenta acuñó concepciones más sofisticadas que las de Braverman sobre el proceso de trabajo y sus consecuencias políticas (De la Garza, 1988). Pero el obrerismo italiano tuvo impacto muy limitado fuera de Italia, especialmente entre los académicos no vinculados estrechamente con las luchas obreras. Diez años después de la muerte de Panzieri, Braverman publicó su famoso libro Trabajo y Capital Monopolista (1974), al amparo del proyecto socialista de la revista Monthly Review.

Braverman parte de Marx, en tanto el trabajo implica un acto conciente sobre un objeto de trabajo utilizando instrumentos de trabajo. Como en A. Smith la división capitalista del trabajo es una necesidad para aumentar la productividad (para Smith era necesidad de la producción en general), pero ésta tenía consecuencias primero sobre la organización del trabajo, en la separación entre trabajo manual e intelectual; sobre la alienación (del producto, del proceso y frente a otros hombres); en la forma de la subordinación del trabajo al capital (de la formal a la subordinación al instrumento de trabajo con el maquinismo). Y segundo, contribuía a marcar las etapas del proceso de trabajo capitalista (Cooperación simple, Manufactura y Gran Industria), especialmente entre las dos últimas con una tendencia a la pérdida de control del obrero sobre su trabajo, hacia su descalificación.

Sin embargo, Braverman, tratando de recuperar a Marx lo corrigió en varios aspectos: la diferencia entre manufactura y gran industria, no está claro si es por la mecanización (el proceso de trabajo como sistema de máquinas y la máquina que controla al obrero) o si lo central es la organización del trabajo. Asimismo, su periodización de las grandes etapas del proceso de trabajo capitalista no coincide con la de Marx, el corte de Braverman entre manufactura y gran Industria es a fines del siglo XIX, el de Marx con la revolución industrial y el surgimiento del maquinismo.

Es cierto que la idea central de que el capital no compra trabajo sino fuerza de trabajo y que para valorizarse el capital tiene que dominar al obrero en el proceso de trabajo proviene de Marx. El capital variable lo es porque en su monto no tiene predeterminada su valorización, sino que ésta es resultado de la relación de fuerzas dentro y fuera del proceso de trabajo (Edwards, 1979). Braverman parte de esto mismo para analizar el proceso de trabajo con la categoría central del control, que es su traducción del problema del poder, en contraposición con los principios abstractos de las teorías de las organizaciones y de la Sociología Industrial de su tiempo. Con ello inició una línea de investigación neomarxista que no se ha agotado, porque otros han tenido la capacidad de debatir sin dogmatismos y de recuperar problemas y conceptos de otras perspectivas (Smith, 1994). Esta línea ha dado

origen a múltiples investigaciones que desde una perspectiva no “managerial” han analizado los cambios en la calificación y las formas del control, así como las causas de la transformación del proceso de trabajo, entrando en un diálogo legítimo con la Sociología francesa del trabajo, las teorías de la regulación y las de relaciones industriales.

Del interior del debate sobre el proceso de trabajo surgieron a fines de los setenta numerosas críticas a los planteamientos de Braverman. Algunas de las más importantes son las siguientes

a). El problema de si las características del proceso de trabajo pueden ser deducidas de las de la acumulación del capital. Por ejemplo, si la plusvalía relativa requiere de la subsunción real y por ende del maquinismo y si entre subsunción formal y real, así como entre manufactura y gran Industria hay una secuencia necesaria.

b). Por lo tanto, si hay en Braverman una concepción funcionalista entre acumulación y control .

c). Resultado de su descuido de la subjetividad y la acción colectiva, que pudieran hacer variar las tendencias que el encuentra a la descalificación (Smith, 1994)

d). Es decir, si hay determinismo organizacional en cuanto a la forma del control, bajo un modelo de suma cero del poder, en el que la ganancia de uno es la pérdida del otro. Otros plantean por el contrario la diversidad en las formas del poder en el proceso de trabajo, el control despótico sólo sería una posibilidad entre muchas (Thompson, 1983) puesto que el objetivo del capital no es controlar sino la maximización de la ganancia. Por tanto, el espacio del trabajo sería de conflicto pero también de cooperación(Wood, 1987).

e). Braverman no tomó en cuenta las nuevas orientaciones del “management” de su época, como la corriente de humanización del trabajo y la del sistema sociotécnico, críticos de la organización científica del trabajo de F. Taylor.

f). Además, el problema de si es posible definir etapas para los procesos de trabajo, a sabiendas de que las formas productivas siempre han coexistido y, por lo tanto, si hay tendencias, como suponía Braverman a la homogeneización de los trabajadores; en este

sentido, sí el caso inglés debe ser considerado modelo general de desarrollo (Littler, 1982); y, sí las etapas de los procesos de trabajo terminan con la gran Industria (Salam, 1980).

g). Finalmente, y resumiendo las críticas, la ausencia de una noción de totalidad en Braverman, que articulase lo fabril con lo extrafabril, la estructura con la subjetividad y la acción, el Estado con la economía y la producción.

Braverman murió prematuramente cuando dirigía la editorial de Monthly Review y sólo una vez contestó a sus críticos (Braverman, 1982). En esta respuesta a los sumo apuntó que las estrategias capitalistas no tenían que ser concientes, sino que eran un resultado objetivo; que la degradación del trabajo no dependía completamente de la tecnología, las nuevas tecnologías podrían implicar reunificación de tareas; pero, que de cualquier forma el Capital concentra concepción a través de especialistas separados de la clase obrera y polariza las calificaciones.

B. La segunda etapa del debate: de la descalificación a la pluralidad en las formas del control

La segunda etapa del debate sobre el proceso de trabajo se desarrolla sobre todo a finales de los setenta, pero dependiendo del autor llega hasta la década de los ochenta. (Wood, 1987), (Friedman, 1977), (Burawoy, 1979). En esta etapa se acepta todavía que el management elabora estrategias de control sobre la fuerza de trabajo, pero que éstas pueden ser variables, incluso abandonando el taylorismo, de acuerdo con la resistencia obrera (Littler, 1982). También se critica la “falacia de la panacea”, en cuanto a creer que el management siempre encontrará substitutos a las formas caducas de control. Por otra parte, aunque ya no se acepta, en contra de Braverman, que haya desarrollo unilineal en las formas del control, todavía se reconoce que ha habido etapas históricas aunque en función de la resistencia de los trabajadores. En esta tónica se niega que haya tendencias objetivas a la descalificación. Esta fase del debate sirvió, entre otras cosas, para precisar el mismo

concepto de control que en Braverman tenía varias acepciones: como pérdida de capacidad para diseñar y planear el trabajo; como fragmentación; como distancia entre trabajadores no calificados y calificados; y como fenómeno histórico del paso del artesanado al obrero moderno. Así, se habla ahora de dimensiones del control y de la calificación, con una ampliación del concepto para dar entrada al control por el consenso y no reducirlo a la coerción. Salam, por ejemplo, define al control en términos de que los miembros de una organización tienen sus acciones (actitudes y orientaciones) determinadas o influenciadas por otros miembros de la organización (Salam, 1980). Littler (1982), por su parte reconoce tres dimensiones en la calificación, la de los conocimientos y habilidades personales; las requeridas por el puesto; y las organizacionales. En torno a la aceptación del control como concepto central, aunque no reducido a la fuerza, se tejieron conceptos y consideraciones que enriquecieron teóricamente a la corriente.

Muchos partieron de Marx en el problema más abstracto de la contradicción entre el capital y el trabajo. Edwards le llamó el “antagonismo estructurado” (Edwards, 1995), en cuanto a que las relaciones capital trabajo son de explotación y no sólo de control despótico, que ésta es la base de la lucha por transformar la fuerza de trabajo en trabajo, para ello el capital requiere cierto control sobre la fuerza de trabajo, de las condiciones de trabajo, buscando maximizar el esfuerzo de los trabajadores, pero lo anterior se enfrenta con múltiples formas de conflicto y resistencia. Es decir, hay un rango de posibles tácticas que puede seguir el capital, pero condicionadas por la presión de los trabajadores y del Mercado.

Varios fueron los intentos por construir tipos de control, por ejemplo el de Edwards (1979) que habla del control directo, cuando el propietario supervisa directamente el trabajo, se trata de negocios pequeños en los que el dueño decide cada situación, supuestamente correspondiente con el capitalismo competitivo. El control técnico sería ejercido a través de las máquinas como el que narra Marx para después de la Revolución Industrial. Al crecer las organizaciones, en el capitalismo monopolista y un aumento de la lucha de clases advendría un control burocrático. Sin embargo, en la realidad las tres

formas de control coexistirían con énfasis diversos (Edwards, 1979) Es decir, no habría evolución necesaria en las formas del control, sino Ciclos del Control, acondicionados por la demanda del producto, la escasez de mano de obra y la fuerza de las organizaciones obreras. El concepto de ciclos del control tiene detrás el de Crisis del Control gobernadas por los conflictos en los procesos de trabajo.

El antagonismo estructurado está mediado por la existencia de reglas informales, reglas formales apelables, la presencia o no del sindicato, y el marco legal también apelable. Es decir, diferentes reglas pueden aplicarse a una situación y deben ser interpretadas para adquirir sentido. El transfondo es que en el contrato de trabajo la cantidad de trabajo que el obrero debe proporcionar es indeterminada, se compra la capacidad de trabajar y no el trabajo mismo. Es decir, para que la producción funcione tiene que haber una negociación del orden. El taylorismo, sería sólo el extremo de un proceso más amplio, de aplicaciones limitadas pero dotado de una poderosa ideología. En esta medida, el management puede mantener su autoridad logrando que los trabajadores se identifiquen con la competitividad de la empresa y hacerlos que en el trabajo actúen responsablemente con un mínimo de supervisión (Autonomía responsable) (Friedman, 1977).

En esta etapa la conclusión más importante fue que no sólo puede haber control (despótico) sino también consenso, que los trabajadores no siempre necesitan ser controlados y que había sido un error de Braverman ignorar que puede haber legitimación en el proceso de trabajo y no como ideas impuestas sino como experiencias fetichizadas vividas. Tal vez la teoría más compleja en este período haya sido la de Burawoy (1979) que analiza como el consenso se consigue por el management en el lugar de trabajo, independientemente de factores externos. Para ello utiliza un punto de partida marxista, combinado con sociología del poder y en las organizaciones. Con ello esboza su teoría de juegos, por la cual, las incertidumbres en los procesos de trabajo se asemejarían a juegos, que relajan la tensión y dispersan el conflicto. De esta manera el juego implica aceptación por los trabajadores de las reglas de la empresa, pero el resultado es incierto y estos pueden eventualmente hacer jugadas que les reporten beneficios.

C. Tercera fase: de las etapas en el control a la contingencia en el proceso de trabajo

Elementos de los que es central en la tercera etapa del debate sobre el proceso de trabajo ya estaban presentes desde la segunda pero no tenían la centralidad que luego adquirieron. Se trata de la segunda mitad de los ochenta, aunque hay obras tempranas desde finales de los setenta. Coincide con la irrupción internacional de las teorías regulacionistas y de la llamada “new wave” del management que reivindica a la empresa flexible. Como veremos en seguida, la trayectoria del debate sobre el proceso de trabajo, contraria al etapismo, al estructuralismo y al optimismo de los proclamadores de los “New Times” postindustriales o bien postmodernos los llevará a ser los críticos más consistentes de aquellas corrientes.

Burawoy ya lo había planteado (Burawoy, 1979) muy inicialmente, en el trabajo las reglas informales y las prácticas deben ser consideradas no como rutinas, sino como juegos; en este juego hay aceptación de las reglas de la producción capitalista, pero el conflicto es endémico. El conflicto se da en torno al juego. De un lado la presión del management por optimizar recursos (tiempo y dinero) y del otro los intereses de los trabajadores conducen al conflicto, pero también a la transformación del propio management. En estas jugadas, permitir la autorganización de los trabajadores puede ser más efectivo para intensificar el trabajo que la separación entre concepción y ejecución. En el juego los conflictos se horizontalizan en el piso de la fábrica y se individualizan (Knights, 1990). En otras palabras, no habría, una dependencia entre organización y control (Wood, 1987) y el management dispondría de una variedad de formas de organización. Por otro lado, la

descalificación no sería necesaria, ni dependería de la voluntad del management, porque una parte de esa calificación sería tácita, es decir generada en las rutinas de la producción, en el aprendizaje de trucos no rutinarios y de capacidades colectivas obreras, éstas no podrían ser expropiadas.

En esta etapa se critica la idea de que el management busque conscientemente el control sobre la fuerza de trabajo, llegándose a negar el propio concepto de estrategia empresarial. Esta se disuelve en múltiples mediaciones y sobre todo en una idea de que los cambios no obedecen a grandes planes, sino a cuestiones estrictamente contingentes. Es decir, se cae en una teoría de la contingencia del proceso de trabajo, aunque aceptando el conflicto estructurado, ya no hay métodos, tecnologías, formas de organización o de control propios de una etapa, lo que existiría sería la diversidad de formas, adaptaciones con sujetos no totalmente concientes, ni completamente racionales.

En general, la capacidad que los grandes autores del debate del proceso de trabajo (Edwards, Burawoy, Thompson, Friedman, Hyman) han tenido para vincular el trabajo con otros niveles de la realidad como el Estado o la economía ha sido limitada. Esfuerzos en este sentido han estado presentes en los conceptos de ciclos del control con sus tipos históricos en Edwards, o en el de Régimen de Fábrica de Burawoy, con el que intenta vincular el cambio en el sistema de relaciones industriales con el del proceso de trabajo. Así, en la tipología de regímenes de fábrica, el despótico sería común en el capitalismo de libre competencia, con escasa regulación del trabajo; el hegemónico correspondiente al capitalismo organizado con vigencia de sistemas de relaciones industriales; y, el actual o hegemónico despótico (Burawoy, 1985). Cuando en los ochenta el Postfordismo se volvió teoría importante en lo internacional, ya los inspiradores del debate sobre el Proceso de Trabajo estaban enfrascados en la negación de la importancia de los cambios productivos, de la existencia de estrategias gerenciales, de la correlación entre proceso laboral y otros niveles de la realidad. Al grado de considerar los cambios actuales mínimos (Wood, 1987) a través de pensar al taylorismo no como rigidez necesariamente, al hablar de varios

taylorismos, de las mediaciones nacionales e incluso locales, de negar que el control sea una estrategia (el management no estaría unificado, habría luchas entre ellos también y muchas de sus soluciones serían puramente pragmáticas); o bien al seguir la línea de que el proceso de trabajo no se correlaciona con acumulación de capital, Estado o Sistema de Relaciones Industriales. Si el capitalismo está en crisis y el período anterior fuera fordista, no necesariamente el fordismo estaría en crisis (Steward, 1992). Dentro de los autores ingleses la minoría ha aceptado las tesis postfordistas, las excepciones serían las posiciones de Jessop, de *Marxism Today* y de Kaplinsky. El primero considera que el neoliberalismo es sólo una posibilidad de cambio entre otras para el capitalismo y no es la que tiene mayores posibilidades de éxito, en cambio considera que el Estado tenderá a ser más uno de corte Schumpeteriano, es decir, promotor de la acumulación más que inversor (Holloway, 1988); para *Marxism Today* la etapa actual ya anuncia a la sociedad postmoderna, de la máxima elección (Clarke, 1990); Kaplinsky hace una combinación entre neoschumpeterianismo (la aceptación de grandes ciclos en función del cambio tecnológico), la nueva división internacional del trabajo (reconociendo el traslado de segmentos importantes de las manufacturas hacia los países subdesarrollados), y recientemente de la especialización flexible de Piore y Sabel (al enfatizar las capacidades de las empresas pequeñas y medianas frente a las grandes en un contexto de variabilidad en la demanda, con la utilización de tecnologías microelectrónicas reprogramables que harían competitiva la producción en pequeños lotes (Kaplinsky, 1984), (Kaplinsky, 1990).

El criticismo de los autores del proceso de trabajo los ha llevado a entablar debates muy importantes, sofisticados en la argumentación teórica y bien fundados empíricamente.

1). El debate sobre la japoneización

El entusiasmo de los que apoyan la idea de la empresa flexible desde el management, así como de los postfordistas acerca del fin del fordismo y la entrada a un modo de regulación flexible, los ha llevado a presentar el caso japonés como ejemplo viviente de los Nuevos Tiempos. Sin embargo, como bien apunta S. Wood, en torno a la japoneización hay tres

niveles de análisis: uno, sí la experiencia japonesa, incluyendo sus instituciones y cultura es reproducible globalmente en otros países; otro, es el de la experiencia los trasplantes japoneses en el extranjero; y, el tercero, sí hay una tendencia general en estilo de management inspirado en lo japonés (Wood, 1991). Al respecto, el mismo autor propone definir como Toyotismo exclusivamente al estilo de management y dejar el concepto de japoneización para el conjunto de relaciones sociales en Japon. Con esta distinción analiza las posiciones principales en el debate que corresponden, por un lado a las de Oliver y Wilkinson, los que aceptan la difusión de la japoneización, aunque reconocen que hay obstáculos institucionales; las de Dohse, Jurgens y Malsch que critican a la idea de difusión de la japoneización, al ignorar la especificidad de lo japonés y niegan que el éxito productivo se deba principalmente a la cultura, en cambio dan mayor importancia a las instituciones del sistema de relaciones industriales y a las nuevas formas de control por el grupo; y las de Dore, que acepta la influencia del contexto pero plantea la posibilidad de la convergencia en el management hacia un “organisation oriented system”.

Las críticas de Wood van en el sentido de que el mismo toyotismo como estilo de management es un modelo ideal en Japon (Wood, 1993). Además que la cooperación en el trabajo de tipo japonés no es una condición del éxito productivo, porque puede haber equivalentes funcionales. El Justo a Tiempo, por su parte no iría en contra de la producción en masa, se trataría simplemente de un método diferente para lograrla. Es decir, los métodos japoneses serían de masa y cadena y no tendrían tanta flexibilidad funcional como se proclama en los manuales del management, aunque sí reconoce que los trabajadores participan más en la concepción que en occidente. Entre el fordismo y el toyotismo habría continuidad (en otros escritos Wood se refiere al último como un neofordismo), los ciclos siguen siendo cortos, las tareas fragmentadas, hay medición del trabajo y estandarización y la separación entre concepción y ejecución no desaparece. Por otro lado, el propio fordismo no habría sido tan rígido (Tolliday, 1992), y su historia habría sido la del paso de la rigidez del modelo T de Ford a la pérdida de competitividad frente a la estrategia de producción de

varios modelos por la General Motors (Sloanismo), con cadenas mas cortas, máquinas menos especializadas y cambio de modelos.

Finalmente, la japoneización sería un arreglo social institucional que facilita la operación del toyotismo al nivel de la producción. Entre sus instituciones estarían la segmentación del mercado de trabajo entre las empresas grandes con las medianas y pequeñas en Japón; el salario por antigüedad en las grandes; los supervisores actuando como líderes productivos de los obreros y no simplemente como vigilantes; el sindicato de la casa, es decir comprometido con la productividad; el tiempo extra no pagado; y, sobre todo, la consulta amplia a los trabajadores y su involucramiento en la planeación y programación de la producción.

2). La polémica sobre la flexibilidad

La polémica sobre la flexibilidad es una de las mas importantes emprendida por esta corriente actualmente junto con la del postfordismo. En esta discusión, la posición en el debate sobre el proceso de trabajo es francamente reactiva frente a otros que la han planteado en positivo. Anna Pollert es de las cabezas de la crítica (Pollert, 1991) (Pollert, 1989). Esta autora reconoce el contexto en que se ha acuñado la tesis de la flexibilidad del trabajo que optimistamente inició una nueva era en las concepciones sobre el trabajo, esto coincide con un relanzamiento de la economía neoclásica, como una de las fuentes que proclaman la necesaria flexibilidad de los mercados de trabajo. La OCDE es de las que propugnan por dicha flexibilización, con ganancia evidente de hegemonía. La otra fuente ha sido la directamente proveniente del management (la “New Wave” del management, por aquello de la tercera ola de Toffler) y la reivindicación de la constitución de un doble proletariado en la empresa, uno del centro calificado, estable, bien pagado, con control sobre su trabajo; y, otro flexible externamente, con contratos temporales, a tiempo parcial en la periferia de los departamentos, menos calificado. Según Pollert, las corrientes

postfordistas hacen el juego a la flexibilidad neoliberal al ver con optimismo el futuro del trabajo flexible (Pollert, 1988).

Las críticas en contra de flexibilidad van en dos sentidos: por un lado, encaminadas a demostrar que no han cambiado tanto las relaciones laborales (crítica que no va al corazón de los planteamientos postfordistas o del management e incluso de los neoliberales porque todos estos no consideran que los “Nuevos Tiempos” ya estén operando sino que pueden ser el futuro); y, la argumentación teórica en el sentido de que la flexibilidad extremista no puede funcionar bien en términos productivos. La argumentación empírica ha sido sobre todo demostrada para el caso Inglés (que tampoco es presentado por los contrarios como ejemplo de flexibilidad exitosa). En dicho país la flexibilidad numérica en los ochenta y a partir de encuestas nacionales se demuestra que el empleo de trabajadores temporales disminuyó en lugar de crecer y que la subcontratación no es utilizada en la mayoría de las empresas e incluso ha disminuido. Por el lado de la flexibilidad funcional (polivalencia y movilidad interna entre otras) se acepta que en los procesos de trabajo ha habido ganancia de poder por parte del management e intensificación del trabajo, pero en el ámbito de la polivalencia cuando mucho habría un mosaico de cambios modestos, sin que aparezcan los trabajadores de los “oficios del futuro”. Hay poca evidencia de polivalencia (fuera de las grandes corporaciones y para trabajadores centrales), en su lugar mayor productividad “by stress”, mayor velocidad, aunque sí crece el “job enlargement”. Asimismo, se niega que haya una estrategia empresarial conciente y sistemática de flexibilización (primero porque no puede haber estrategias empresariales coherentes al carecer de información total y estar divididos) (Hyman y Streek, 1988); lo que habría serían medidas ad hoc y el management no sería en este tema extremista, habría tratado de balancear flexibilidad con necesidad de retener obreros calificados. Sin embargo, en los servicios sí se constata el gran crecimiento de los trabajadores temporales y a tiempo parcial, aunque se trata de un proceso mas antiguo que la nueva ola de flexibilización. Finalmente, en cuanto a la flexibilidad supuestamente superior de las pequeñas y medianas empresas que proclama la teoría de la especialización flexible se comprueba empíricamente

que las pequeñas firmas son menos innovadoras, tienen horarios de trabajo más prolongados, más bajos salarios y no emplean tanto “artesano” .

3). Las críticas al postfordismo

Las críticas al postfordismo han ocupado en los últimos años buena parte de los debates sobre el proceso de trabajo. Por un lado se cuestiona a los teóricos del postfordismo la confusión tan común en la ciencia económica entre diagnóstico y normatividad; es decir, el establecer primero las condiciones abstractas de buen funcionamiento de los mercados o en este caso de la producción y, a prior, postular que la realidad debería de cumplir estas condiciones. Como el postfordismo no existe empíricamente, dice Hyman que los postfordistas se vuelven objetivamente justificadores de las medidas flexibilizadoras y racionalizadoras de los neoliberales, sin reconocer que hay muchas variaciones nacionales y que en Europa el neoliberalismo extremista solo existe en Inglaterra y que su economía no es ejemplo de eficiencia y competitividad (Ferner y Hyman, 1992).

Para S. Wood en el modelo postfordista está presente que es la superación de las limitaciones (rigideces) del fordismo, pero este autor considera que es incorrecto ver al fordismo como rígido, el taylorismo práctico no puede ser nunca el divorcio absoluto entre concepción y ejecución, la producción no podría funcionar de esta manera porque en el proceso de trabajo no todo es predecible; el control de la máquina sobre el ritmo de trabajo es relativo por las fallas; el taylorismo-fordismo históricamente solo se aplicó a ciertas partes de los procesos y en cierto tipo de procesos, por ejemplo en flujo continuo y procesos por cargas (Batch) es menos aplicable. Los postfordistas han convertido al trabajo en cadena en típico de todo trabajo capitalista en el siglo XX y esto es erróneo; el taylorismo se concentra en el análisis de las tareas individuales, pero poco dice de las transferencias de materiales en el proceso y de los departamentos que no son de producción, en particular de los de inventarios y de la integración de todo el proceso. Es decir, la producción en masa no necesariamente es rígida y además no está probado

empíricamente que la producción en masa tiende a ser substituida por la de pequeños lotes diversificada. Los postfordistas ven al modelo de management japonés como prototipo de relación flexible, pero el toyotismo, que no es sino la combinación del Control de Calidad Total con el Justo a Tiempo (JIT), cuestiona pero continúa al fordismo. El JIT no sólo es eficiente para la producción en pequeños lotes, aunque con él se demostró que los almacenes no son inevitables. Además, el involucramiento como es prediseñado por el management refuerza la separación entre concepción y ejecución, la delegación en el círculo de calidad no niega el control del management y puede combinarse con la coerción si falla la autodisciplina; las supuestas bondades de los mercados internos de trabajo (concepto acuñado por Piore trasladando la lucha por los puestos en el mercado externo al interior de la fábrica) puede ser una prisión para los trabajadores.

En particular, reafirma Hyman, en Inglaterra muchas veces no se ha pasado del scientific management al postfordismo, sino del no scientific management (control obrero informal) (Edwards, 1995) a la flexibilidad. En este país hay sectores que apenas implantan el fordismo cuando se suponía superado. El “craft” es una minoría y se combina con el “semiskilled” (Wood, 1989).

Como hace tiempo se había rechazado el determinismo tecnológico u organizacional, se reafirma en la crítica al postfordismo que la tecnología avanzada no necesita forzosamente de flexibilidad en el trabajo, e incluso que la flexibilidad puede ser contraproducente en el largo plazo para la productividad frente a los cambios tecnológicos y del producto.

En el nivel macroeconómico se afirma en estas críticas que la flexibilidad en el trabajo puede traducirse en gran desigualdad con sus implicaciones sobre la demanda de productos. Es decir, el postfordismo también tendría sus límites, aunque trate de resolver la contradicción fundamental del capitalismo que lleva a la sobreacumulación y a la crisis, el problema es que esta contradicción no se puede resolver con medidas institucionales y de organización del trabajo dice Gilbert (Gilbert, 1992); además, el postfordismo tampoco resuelve la dialéctica entre flexibilidad y resistencia obrera; ni tampoco entre flexibilidad y vulnerabilidad de los trabajadores; ni la posible emergencia de los nuevos trabajadores

calificados concientes de su fortaleza; o, finalmente, como lograr la cooperación en los planes productivos de los trabajadores no centrales que permanecen como semicalificados.

D. El Balance del Labor Process Debate

En un mundo en el que los saberes y los poderes se entremezclan o confunden y en el que las teorías legítimas han sido substituidas por nuevas ortodoxias, el debate sobre el proceso de trabajo ha traído aire fresco a la polémica acerca del futuro del mundo de la producción, de los trabajadores y de los sindicatos. El punto de partida sigue siendo en la mayoría de estos autores la consideración de Marx de que el Capital invertido en fuerza de trabajo es variable, es decir ésta puede generar más valor que lo que vale ella misma. O bien, que el monto de la plusvalía con respecto al valor de la fuerza de trabajo no está predefinido con la simple compra de la fuerza de trabajo sino que esta se determina en concreto sobre todo en el proceso de trabajo. Esto da origen a un conflicto inevitable de carácter estructural, pero a la vez a la dificultad de encerrar en marcos rígidos la organización de los procesos de trabajo. Es decir, el debate sobre el proceso de trabajo fue en contra de las concepciones estructuralistas, tan comunes en las teorías económicas, en el regulacionismo francés y en el neoschupeterianismo; en el sentido, por un lado, de que las estructuras determinan acciones y subjetividad de los actores; pero también en oposición a su combinación con el funcionalismo, en tanto los cambios en una estructura conlleven (a pesar de desfases) a la transformación en otra estructura. Por ejemplo, los límites de la producción en masa supuestamente conducirían a la flexibilización en las relaciones laborales. En estas concepciones no solo hay implícito o explícito estructuralismo y funcionalismo sino también evolucionismo. El reconocimiento actual de desarrollos paralelos de modos de regulación por los regulacionistas franceses, que supuestamente ha vuelto menos rígido su estructuralismo (se habla por ejemplo de la coexistencia en estos momentos de neotaylorismo, con toyotismo y kalmaniarismo) no deja de tener un sesgo convergencionista, desde el momento de que la simpatía por el kalmaniarismo e incluso

por el toyotismo reformado no es una cuestión humanista en ellos sino sobre todo de eficiencia productiva y de equilibrio entre instituciones y acumulación de capital y , por tanto, de quién permanecerá en un plazo mediano o largo en el mercado.

En cambio, en los teóricos del debate del proceso de trabajo hay una recuperación insistente del conflicto, en especial dentro del proceso de trabajo como una determinante fundamental para explicar los cambios y, a la vez, la no convergencia hacia un sólo modelo productivo. Esto último se refuerza con la evidencia empírica de la diversidad de instituciones extraempresas que moldean también los cambios productivos y reafirman su no homogeneidad ni tendencia a la homogenización (Hyman y Streek, 1988)) (Wood, 1993)) (Smith, 1994).

Pero, en este debate hay importantes problemas teóricos y sobre todo metodológicos no resueltos y que difícilmente pueden solucionarse por su magnitud y nivel de abstracción sólo al interior de la corriente. El primero es el del carácter de los conceptos teóricos y de las teorías con respecto de la realidad concreta. En una primera instancia los teóricos del proceso de trabajo crearon tipologías diversas y en ocasiones asociadas a etapas de la producción capitalista, pero estas fueron abandonadas para terminar en una suerte de perspectiva de la contingencia que difícilmente puede conducir a ninguna teoría. Evitar el estructuralismo y darle dinamismo a la teoría en función de la acción de los sujetos condujo a negar relaciones teóricas y a reducir la coexistencia a evidencias empíricas, para volver nuevamente a la consideración de múltiples variaciones o excepciones y quedarse sin tendencias. Es decir, esta corriente no supo resolver adecuadamente, excepto la crítica pertinente de estructuralismos, funcionalismos y evolucionismos, el problema de las tendencias y de cómo relacionar estructuras con acción y subjetividad de una nueva manera. Su crítica de los “tipos ideales” no va al fondo del asunto de la relación entre teoría y empiria. El tipo ideal es sólo una de las ideas importantes sobre el carácter de los conceptos, la sostenido originalmente por Weber, para el cual la sociedad no tiene estructura, es amorfa. En esta medida, el tipo ideal es sólo un instrumento de conocimiento y sus rasgos son exageraciones y unilateralizaciones concientes, la relación “causal” entre

tipos ideales no pretende reflejar jerarquías reales. Muy diferente es la posición de Marx con relación a las abstracciones históricamente determinadas, las que existen en la realidad de las relaciones sociales y no son universales. Por otro lado, las abstracciones marxistas, al menos en teoría, pretenden incorporar la contradicción, de esta manera no son unívocas en su vínculo con otros conceptos sino que enmarcan espacios de posibilidades (espacios primero abstractos y luego concretos) para la acción de los sujetos. De esta manera lo estructural, captable teóricamente, no se desvincula de la acción y el resultado de ésta, aunque abierto en la coyuntura, lo está sólo en un espacio de posibilidades objetivas, con resultados no necesarios pero ubicados en dicho espacio. Así, el largo plazo no es estrictamente predecible, pero a posterior sí es posible trazar una trayectoria de cambios que puedan ser denominada con determinados conceptos y considerados como parte de una etapa. Los virajes son posibles como cambios bruscos con ciertas continuidades, sobre todo son virajes en las relaciones de fuerzas, como aquel que se ha producido con el advenimiento del neoliberalismo.

La incertidumbre acerca de si puede haber teoría sobre el proceso de trabajo tendría que ser acotada. Pero, al partir de una concepción de la realidad para la cual la teoría no puede ser universal, esto impone la necesidad permanente del redescubrimiento o la reafirmación conceptual; segundo, la teorización no implica tendencias necesarias sino resultados del proceso histórico a posteriori en el que juegan junto a estructuras, subjetividades y acciones en el resultado; tercero, en la coyuntura no hay una sola línea de cambio, pero estos tampoco son totalmente al azar o contingentes, sino que los cambios como decía Marx los hacen los hombres pero en condiciones que no escogieron, esas condiciones marcan límites para la acción viable en la coyuntura; pero sí la Historia es una articulación de coyunturas, el rumbo en el largo plazo no puede estar totalmente predefinido salvo en posibilidades más o menos abstractas.

De otra manera, las tendencias puramente empíricas pueden perderse en un mar de particularismos. Es el caso de muchas de las críticas de la corriente reseñada a la flexibilidad como tendencia. Decir que el contexto no es predecible, que las estrategias

empresariales tienen elementos no coherentes competitivos, que éstas tienen que ser reinterpretadas constantemente por los actores para adquirir sentido (Edwards, 1995), que no son simples adaptaciones, que los objetivos son abiertos, que no hay evidencia empírica que los empresarios tienen claras sus estrategias de control (Wood, 1988) (Hyman, 1987) o que no hay cálculos estrictamente racionales en estos problemas, es apuntar hacia la diversidad en realidades empíricas, complejas y con muchas mediaciones, pero que en el límite puede conducir a la negación de la teoría y de la capacidad de abstraer o de reconocer elementos más influyentes en los procesos que otros. Hablar de estrategias empresariales, para seguir con el ejemplo, no implica necesariamente atribuirles características de la elección racional, ni tampoco ausencia de conflictos, ni que los resultados planeados sean diferentes de los resultados concretos, ni en cierto nivel haya diferentes estrategias en el management. Pero todo esto es diferente a negar que la empresa tiene y está en un entramado de estructuras que la presionan y acondicionan y que la teorización debe implicar capacidad de abstraer lo secundario; segundo, que la estrategia como objeto teórico es una construcción o bien una resultante del análisis de sujetos teóricos empresariales, que una constatación empírica deben tener pero nuevamente abstrayendo de tantas mediaciones y particularismos frente a los cuales sí no se teoriza no habría manera de escapar del empirismo.

Así, a pesar del gran interés por la subjetividad y el conflicto, los estudios de caso cuando mucho dieron origen a tipos de control sin entrar a reflexionar acerca de relaciones más abstractas entre estructuras, subjetividades y acción colectiva. En este sentido, el concepto de estructura tampoco recibió un tratamiento sofisticado.

Desde nuestro punto de vista el debate sobre el proceso de trabajo en la línea enunciada ha conducido a un callejón sin salida, fuera de la acumulación de más casos y críticas, sobre todo por su rechazo a las teorizaciones más amplias y su énfasis por la crítica sin reconstrucción en su última fase.

Sin embargo, queda el debate sobre el proceso de trabajo como un gran esfuerzo por actualizar el marxismo, por ponerlo en diálogo con la Sociología y la Ciencia Política

aunque tendría que ser nuevamente subvertido, como hizo Brverman en sus orígenes, para dar otro salto adelante sobre todo en el plano teórico.

Capítulo IV: Acumulación de capital y Base Sociotécnica de los Procesos Productivos

En las teorías del desarrollo se han propuesto diversos conceptos para caracterizarlo y definir sus etapas. Sin embargo, dependiendo de la teoría en consideración estos conceptos se refieren a diferentes niveles de la realidad.

El concepto mas popular en América Latina fue el de la CEPAL de Modelo de Desarrollo. El Dependentismo lo adaptó dándole un contenido de clase mas claro. El concepto de Modelo de Desarrollo se centra en el nivel macroeconómico, con variables propias de la balanza de pagos y las cuentas nacionales. Principalmente se consideran las relaciones entre industria y el sector primario; la dinámica de las exportaciones e importaciones de mercancías; la exportación de capitales; y, la intervención del Estado en los niveles anteriores, con políticos arancelarias, de precios, de tasas de cambio y de interés, así como su papel en la inversión productiva.

Bajo estas consideraciones se derivó el concepto de Modelo de Substitución de Importaciones en el que tiene un peso destacado el papel del Estado en la política económica. Esta política privilegió al sector industrial como motor del desarrollo; que fue protegida de la competencia externa; se le proporcionaron créditos blandos; se le apoyó con políticas de precios del sector primario y de las empresas paraestatales de donde obtuvo insumos, y bienes salarios baratos para los trabajadores; la capacidad importadora de maquinaria y equipo se sostuvo con la exportación primaria; y, el gasto estatal productivo compensó las limitaciones de inversión del sector privado.

El regulacionismo, por su parte, propuso el concepto de Régimen de Acumulación, como articulación entre producción y consumo (en el Fordista sería la articulación entre producción y consumo en masa), y el de Modo de Regulación (instituciones que permiten la consonancia entre producción y consumo). Recientemente, dentro de esta perspectiva, apareció el concepto de Modelo Industrial, entendido como el proceso de estabilización estructural y de la regulación, que hacen coherentes el crecimiento económico de las empresas con las propias instituciones reguladoras (Boyer y Frayssenet, 1995).

Régimen de Acumulación y Modo de Regulación incluyen niveles que ya estaban presentes en el de Modelo de Desarrollo; pero se anade uno importante, el del proceso de producción, que no aparecía en el primero.

El concepto de Modelo puede tener varios significados. Uno es el de ideal al cual aspirar, que puede ser el sentido que le da la economía neoclásica; aunque también puede

estar presente en el regulacionismo. En esta acepción se parte de supuestos como la tendencia a la coherencia entre régimen de acumulación y modo de regulación, o bien hacia el equilibrio en los neoclásicos, y a posteriori se comprueban las desviaciones empíricas con respecto del modelo para hacer recomendaciones de política de como aproximarse al ideal. Es cierto que en el regulacionismo el modelo ideal no adquiere la claridad y formalización que en los neoclásicos, pero está presente la preocupación por alcanzar la estabilidad futura.

Otro sentido de modelo es en tanto estilización de procesos existentes. La tentación de esta versión, en el concepto de modelo de desarrollo y también en el regulacionismo son sus pretensiones universalistas. Es decir, una vez acunados los atributos del modelo, se aplica a los casos concretos por la vía hipotético deductiva. En este proceso no es difícil que llegue a operar en la lógica lakatiana de los cinturones de protección para salvar al modelo de anomalías. Es decir, plantear que en casos particulares hay desviaciones pero que no falsean al modelo. De hecho la falsación es difícil de imaginar cuando los atributos del modelo están en función de los factores seleccionados previamente como relevantes. De esta manera, los casos a los que se aplica el modelo se convierten en ilustración cuando se verifican, o en hipótesis ad hoc que no lo falsean. Asimismo, al interior de la lógica de los modelos esta el concepto standard de teoría, pensarla como conjunto de proposiciones vinculadas entre sí en forma deductiva que debe excluir la ambigüedad o la contradicción. Es decir, la lógica de los modelos adolece de los problemas del estructuralismo (los sujetos no tienen un claro lugar en la teorización); universalismo (no se incorpora lo específico); racionalismo (la reducción de los sujetos a cantidades económicas puede tener el supuesto de actor racional); y valores implícitos como la búsqueda de equilibrio o de estabilidad.

** El estructuralismo (entendido en su forma extrema como aquella doctrina que atribuye a las posiciones en las estructuras la determinación de formas de conciencia y acciones sociales) en la gran polémica actual esta desprestigiado, pero los desfases en las discusiones con teorías regionales pueden implicar que algunos marcos postfordistas sean estructuralistas. Si fuera así, Como introducir a la subjetividad y sobre todo a la acción

colectiva como determinantes (junto a estructuras) de la gran transformación de los ochenta y del rumbo productivo, económico y político,

Por otra parte, cuales son las eficiencias de marcos teóricos universales frente a las especificidades nacionales o locales? Es bien sabido que instituciones importantes en lo laboral no se repiten necesariamente entre países; luego, que tanto la especificidad altera explicaciones y jerarquías entre causas?

Las teorías holistas también han sido cuestionadas por la postmodernidad, proclamándose el reynado de la fragmentación de identidades, sujetos, personalidades, relaciones sociales. Que tanto la polémica laboral toma nota de la discusión en este nivel? Son posibles todavía teorías globales como la de la regulación?

En polémica con la economía neoclásica y las teorías de la elección racional, en tanto la acción de los sujetos es asimilable al cálculo racional y con ello congelable en variables monetarias, o sí la acción social admite determinantes variables y un espacio de ideterminación.

Relacionado con los problemas anteriores está el de la crisis del concepto estandar de teoría. A principios de siglo la conjunción entre positivismo lógico (reducción del conocimiento científico a lo empírico) y la escuela logicista de las matemáticas (reducción de la matemática a la lógica) produjo el empirismo lógico. Esta poderosa perspectiva epistemológica heredó de las matemáticas su concepto de teoría, entendida como conjunto de enunciados lógicamente estructurados y semánticamente interpretados. En su versión mas desarrollada - la teoría de los dos niveles del lenguaje científico de Carnap- la teoría estandar tendría la estructura de un sistema axiomático deductivo y la interpretación empírica se daría por un conjunto de reglas semánticas (reglas de correspondencia que conectan conceptos teóricos con observacionales).

Pero desde los sesenta el concepto estandar de teoría entró en crisis. La minaron inicialmente las críticas de Khun, seguidas de las del postestructuralismo (Putman, Suppes, Foucault). Por ejemplo Putman cuestionó que el camino de la investigación fuese siempre de la teórico a lo observacional y que pudiera distinguirse entre términos teóricos de

observacionales, ambos serían abstracciones. Suppes dudó que hubiese alguna teoría real con la estructura estándar. Y, en general se cuestionó que las relaciones entre conceptos pudiera ser sólo de la forma condicional, si A entonces B, abriéndose las propuestas a múltiples alternativas. Otro tanto se podría decir de la relación postulada como deductiva por el positivismo entre hipótesis en la teoría, en cambio el concepto de rejilla de especificación de Faoucoult y de red teórica de Moullines admiten otras estructuras (una red teórica es como un árbol, con nodulos definibles por elementos teóricos, pero con ramas pragmáticas, sociológicas e históricas).

También desde los setenta se han extendido las críticas al concepto de dato como algo dado. El problema estaba presente en el positivismo lógico, porque se aceptaba que de enunciados sólo pueden deducirse enunciados, y no quedaba clara la asociación entre enunciados observacionales con percepciones. De hecho las dificultades empezaban con la propuesta de deducir estrictamente de enunciados teóricos los observacionales, ante los problemas para definir reglas de correspondencia. En cuanto a la observación, Hempel se concretó a señalar que se trata de un concepto básico no definido, que no es unívoco y que va de la percepción directa a la indirecta con instrumentos. Para Carnap, por ser un enunciado básico no requeriría explicación, sería lo dado. Pero sí no se pueden comparar enunciados con hechos, sólo enunciados con enunciados, la verificación sería sólo entre formas del lenguaje pero no conectados estrictamente con hechos. Este problema venía de lejos, al menos de cuando Berkeley consideró que la percepción es ya reflexión y, por tanto, el mundo externo y el de la percepción no necesariamente coinciden. En el siglo actual Piaget negó que hubiera sensación pura, sólo habría experiencias interpretadas a través de esquemas que permitirían acomodaciones a través de asimilaciones. Kohler descartó la hipótesis de la constancia, estímulos iguales no necesariamente producen percepciones iguales.

En síntesis, antes de la crisis del positivismo ya había tres posiciones con respecto al significado del dato empírico: una que los consideraba como dados, que conducía a un dualismo entre lenguaje y realidad y convertía a la verificación implícitamente sólo en un

problema de lógica; otra, para la cual el dato depende siempre de la conciencia y que conducía a idealismos y solipcismos; y, la última que asumía componentes subjetivos pero también objetivos del dato, como una forma de la relación sujeto objeto. Es decir, sobre el dato se ejerce una doble presión, de un lado la que viene de los conceptos de la teoría y que implican cierto recorte del mundo empírico en función de los conceptos utilizados; la otra la que viene de la relación social implícita en la observación (tratándose de la observación de otros sujetos el problema de las determinantes de lo que de ellos se puede observar). En cuanto a la tensión de los conceptos, esta implica también que los recortes empíricos se dan en determinadas dimensiones y niveles de abstracción. En relación con los sujetos que se investigan el significado subjetivo del dato (manifiesto o latente, consciente o inconsciente) y el papel de estructuras, biografías, memoria histórica, carácter, racionalidad, cultura, estética, discurso.

Vinculado con la problematización del dato se presentó el cuestionamiento de la técnica de recolección de información en cuanto a dejar de considerarla como neutral (tiene supuestos de realidad); así como de los procesos de medición (que implican la reducción de relaciones a números, abstrayendo especificidades y suponiendo isomorfismo entre lógica de las matemáticas y de la realidad).

Todo esto ha conducido a la crisis del método hipotético deductivo: de la estructura de la teoría como sistema deductivo, de las reglas de correspondencia entre lenguaje teórico y observacional, de la capacidad de vincular unívocamente datos con conceptos, de la neutralidad de las técnicas de investigación y análisis. Frente a estas incertidumbres en lo que parecía ejemplo de rigor lógico se imponen versiones menos duras del proceso de investigación.

Sobre todo, se abre la posibilidad de volver a repensar el quehacer científico en relación con conceptos de realidad diferentes al newtoniano. Si la realidad se pensase en movimiento, sin estar sujeta a leyes universales y pudiera analizarse en diferentes niveles de realidad o como articulación de procesos de distintas temporalidades, se recuperaría la

pertinencia de incluir en las explicaciones lo específico junto a lo genérico y podría plantearse una estrategia de investigación no deductiva sino reconstructiva de la teoría.

En cuanto a las limitaciones del estructuralismo una tentación es la de la contingencia de la acción, pero está claro que los hombres hacen la historia pero en condiciones que no escogieron; es decir, al menos hay restricciones para la acción viable en la coyuntura. La crítica al estructuralismo en otras palabras, no autoriza a negar el concepto de estructura. Abrirla a la acción de los sujetos implica preguntarse cuáles son las estructuras pertinentes al problema y al objeto; segundo como se conectan con subjetividades, y estas dos con acción; y, finalmente, como la acción se revierte sobre estructuras y subjetividades.

Otro tanto sucede con las críticas al holismo. Totalidad como modelo teórico puede ser criticado por su estructuralismo, su universalismo, su desprecio por los sujetos; pero puede haber una totalidad abierta, no totalitaria, en reconstrucción y a ser investigada en cada ocasión, con relaciones duras o laxas entre sus elementos y acotando el espacio de posibilidades para la acción viable más que determinando a los sujetos. Es decir, una totalidad que no tenga detrás el supuesto de todo articulado.

Otra reformulación puede plantearse a la idea de actor racional, que supone dados los fines, deducibles los medios y por tanto predecible el curso de la acción. El actor puede en ciertas circunstancias acercarse al actor racional pero hay más determinantes de esa acción, descubrirlos puede ser parte de la problematización.

En cuanto al hipotético deductivo, una alternativa puede ser transformar el proceso de verificación en otro de reconstrucción de la teoría; pensar más que en marcos teóricos con estructuras hipotético deductivas en la necesidad de reconstruir la totalidad concreta no totalitaria; transformar la idea de explicación como subsunción del caso en la teoría universal en reconstrucción de la totalidad concreta; pero sobre todo, pensar no en predicciones en sentido tradicional sino en la definición de espacios de posibilidades viables para la acción de sujetos. Todo esto dentro de una concepción de historia como articulación abierta de coyunturas, en cada coyuntura se redefinen los espacios viables para la acción;

pero tampoco estos espacios son infinitos, la acción los puede cambiar, pero las estructuras presionan en ese juego entre objetividad y subjetividad que empuja las transformaciones.

Por nuestra parte planteamos que la relación entre variables, para poder explicar lo concreto, tiene que sufrir dos mediaciones, dentro de la idea marxista de la ley de tendencia. Primero, la ley de tendencia reivindica aspectos generales del objeto, pero deja abierta la inclusión de otros aspectos específicos. Segundo, entre los aspectos que se incluyen en la explicación tendrían que intervenir en formas diversas lo subjetivo y lo objetivo de los actores sociales. En esta perspectiva la función de las leyes de tendencia no es cumplirse en el largo plazo, sino proporcionar la definición de un primer nivel abstracto del espacio de posibilidades para la acción en la coyuntura.

Dentro de esta orientación metodológica desaparece el sentido mecanicista o puramente objetivista del devenir de la historia tan caro al siglo XIX; el futuro está relativamente abierto y tampoco es necesario ningún presupuesto ontológico de concatenación universal (la unidad en la diversidad de Engels); las articulaciones, pueden ser duras o laxas (lo lógico y lo histórico en la vieja terminología de Marx); la discontinuidad no es contradictoria con una nueva perspectiva de totalidad abierta. Entendida en dos sentidos, primero, como criterios epistemológicos de construcción de teoría, y segundo como articulaciones pertinentes entre los procesos a descubrir sin presuponer relaciones ni jerarquías. La totalidad abierta tampoco tiene que presuponer que en todo momento todo es racional o racionalizable; puede no serlo porque el conocimiento teórico o empírico es insuficiente, o porque en la realidad, las relaciones son confusas, poco determinadas. Estos hoyos negros en el conocimiento o en la reconstrucción de la totalidad para un objeto, a veces se llenan con términos del lenguaje común, con impresiones, con valores o con hipótesis; conformando un concepto de teoría que no se asemeja a la idea positivista de teoría estandar (Zemelman, 1988).

La primera implicación es que los conceptos pueden ser de diferentes niveles de abstracción, de los más abstractos a los más concretos; desde el punto de vista de espacios

de posibilidades, espacios abstractos en articulación con espacios concretos. (De la Garza, 1985).

Segundo, las ideas de conceptos abstractos y concretos, y sus relaciones, abren la posibilidad de que estas no sean sólo de carácter deductivo. Estrictamente no podemos deducir un concepto concreto de uno abstracto, porque este último depende de más determinaciones que las que definen al abstracto. En otras palabras, las relaciones entre conceptos de diferentes niveles de abstracción pueden ser duras o laxas, y en esta medida no todas pueden ser representadas por ecuaciones; el extremo de lo laxo puede estar lo oscuro o lo no racionalizable.

A. Productividad y base sociotécnica

El análisis del concepto de productividad, aunque se define comúnmente como la cantidad promedio de valores de uso producidos por cada trabajador, no posee un sentido unívoco en la literatura económica. El análisis puramente económico de la productividad corre el riesgo de cosificar relaciones sociales, en particular aquellas que vinculan al capital con el trabajo en el proceso de trabajo. El resultado de tal cosificación es ver a la productividad sólo como problema técnico, el de la óptima combinación de factores. En estos análisis perdura la herencia neoclásica; la clase obrera y su salario, por ejemplo, son reducidos a un factor, con un carácter tan objetivo como la propia técnica productiva y expresado como precio.

En la perspectiva de Marx, el problema de la productividad adquiere no sólo un contenido diferente como concepto, sino que apunta, además, hacia la síntesis de relaciones sociales mutantes.

Así, cuando Marx analiza los mecanismos de extracción de plusvalía, absoluta y relativa, indica que por ambos puede llegar a generarse una cantidad mayor de valores de uso por obrero individual. Sin embargo, interesa analizar, en torno al incremento de la capacidad productiva, como cambian junto con ella las relaciones sociales en el momento

productivo. Al respecto Marx introduce, en primera instancia, la distinción entre el mecanismo de incremento de la productividad en sentido estricto con el aumento en la intensidad del trabajo y la prolongación de la jornada que presuponen un desgaste proporcional de la fuerza de trabajo involucrada, en consonancia con la capacidad productiva incrementada. Esta última modalidad de incremento de los valores de uso producidos puede llevarse a cabo tomando como sustrato el mismo método de producción y, por ende, por la vía de una variación solo cuantitativa en el nivel de explotación del trabajo y con la no modificación de las formas de subordinación del obrero al instrumento de trabajo y/o la dirección de la empresa.

Una vía diferente es la que supone la innovación del método de producción. Esta segunda opción conllevó históricamente a la transformación del proceso de trabajo en un sistema de máquinas y no en una cadena de obreros. Desde un punto de vista analítico es posible considerar este segundo mecanismo como una forma de incremento de la explotación y de la cantidad de valores de uso producida por obrero individual, sin haber necesariamente un desgaste adicional de la fuerza de trabajo. A esta segunda modalidad es a la que Marx denomina de la productividad en sentido estricto, diferenciándola de la otra. Habría que resaltar que los dos mecanismos no son excluyentes en la producción capitalista. (El mecanismo de plusvalía relativa implica además la difusión del progreso técnico al sector productor de medios de consumo obrero).

Cuando el capital decide implementar una reestructuración productiva esta puede entenderse en lo superficial como el propósito genérico de lograr una mayor productividad, que se traduciría en costos de producción más bajos, una mayor competitividad en el mercado y, en última instancia, una mayor tasa de ganancia. Formalmente productividad (Pr), tasa de ganancia (tg) y tasa de plusvalía (tp) se relacionan a través de las siguientes ecuaciones:

$$tp = Pr - Co - 1$$

$$tg = (Pr - Co - 1)/(Co + 1)$$

donde Co es la composición orgánica del capital (Capital constante entre Capital variable)

Sobre la productividad influye, sin duda, la base tecnológica, entendida como las características del sistema de máquinas. Una base tecnológica implica la materialización en el sistema de máquinas de determinados saberes. Las bases tecnológicas modernas suponen una aplicación creciente de las ciencias naturales al diseño de máquinas, de procesos productivos y de productos.

Pero sobre la productividad influye otro nivel que no existe sistematizado como tal en formas productivas menos desarrolladas: la base organizacional. Asimismo, las relaciones laborales, no reducidas a las formas de organización, que incluyen las costumbres del trabajo, las formas de contratación colectiva y el reflejo de los "sistemas de relaciones industriales" dentro de las empresas, también es de esperarse que influyan en la productividad. Podemos por tanto, proponer un concepto articulador que incluya las relaciones entre base tecnológica, base organizacional y relaciones laborales, junto a la calificación de la fuerza de trabajo que llamaremos base sociotécnica de los procesos productivos. (De la Garza, 1993).

En un contexto de economías protegidas (modelo de sustitución de importaciones) la crisis como sobreacumulación de capital puede desencadenarse en consonancia con un limitado mercado interno y de la incapacidad coyuntural de exportar frente a la apertura de la economía. Esto puede traducirse en una crisis de las bases sociotécnicas, para permitir la acumulación del capital. Habría que aclarar que los límites de las bases sociotécnicas nunca son absolutos sino están en función del mercado y de las relaciones de fuerza entre el capital y el trabajo.

El concepto de crisis de una base sociotécnica no se contrapone al de sobreacumulación del capital sino lo complementa, fijando la atención en los mecanismos de transformación de las condiciones productivas impulsados por la competencia, pero que no se producen automáticamente, ni sólo en función del mercado. Los saltos en los niveles tecnológicos u organizacionales no se dan cada vez que hay una crisis económica, en parte

porque los potenciales tecnológicos u organizacionales no siguen mecánicamente al mercado. Sin embargo, las transformaciones en la competencia y en las relaciones de fuerza pueden hacer viables y extender tecnologías y formas de organización que existían previamente.

La contraparte del concepto de crisis de la base sociotécnica es el de reestructuración de la base sociotécnica. Si las bases sociotécnicas de los procesos productivos comprenden los niveles de la base tecnológica, la organizacional, las relaciones laborales y el perfil de la fuerza de trabajo, las reestructuraciones productivas pueden producirse en todos estos niveles a la vez o en algunos de ellos por separado. Con la reestructuración productiva pueden transformarse calificaciones, capacidades de control del obrero sobre su trabajo y, con ello, la propia clase obrera y sus capacidades de resistencia.

Pero, las relaciones entre estos factores no deben entenderse como cadenas causales, sino que el cambio en uno de ellos abre solo posibilidades de cambio en otros, su concreción depende de factores previos pero sobre todo de las interacciones entre los sujetos de la producción.

Es decir, la reestructuración productiva no es sino la transformación de la base sociotécnica de los procesos productivos, que puede también darse con transformaciones en otros niveles de la sociedad, del Estado y de las clases sociales. No necesariamente la vigencia de determinados patrones tecnológicos, organizacionales, de relaciones laborales, o perfiles de la fuerza de trabajo coinciden. Pero es posible referirnos a períodos de vigencia de cada uno de estos por separado, o bien formando configuraciones que no son sistemas. Los períodos de vigencia de las bases sociotécnicas no corresponden necesariamente a los ciclos económicos clásicos. En el tránsito entre una base sociotécnica y otra no todos los elementos de la nueva base están prefigurados, aunque tampoco está el futuro completamente abierto. Una limitante para esta prefiguración son, sin duda, las concepciones que permiten a los sujetos diagnosticar las causas y soluciones de la crisis; asimismo, la transición no se da sin luchas resistencias, ofensivas y contraofensivas;

también estas relaciones de fuerza pueden estar potenciadas pero no totalmente determinadas. De las capacidades subjetivas de los sujetos fundamentales dependerá también el resultado del proceso y las características de las nuevas configuraciones sociotécnico de los procesos productivos.

Además, un aparato productivo nacional no reconoce una sólo base sociotécnica. Es posible identificar varios patrones en cada uno de los niveles sociotécnicos con articulaciones y discontinuidades entre ellos.

B. Los límites de la base tecnológica

Es un lugar común, en los procesos productivos modernos, la aplicación de la ciencia a la producción. Específicamente, la capacidad de predicción de la ciencia aplicada a la producción se traduce en la función de planeación del capital dentro del proceso de trabajo.

Detrás de este énfasis científico de la producción persiste un antiguo ideal capitalista: convertir el proceso de producción en un acto totalmente racionalizable y, con ello, predecible. Pero este ideal, en el que la ciencia instrumental ha logrado grandes progresos, se ha enfrentado al obstáculo de la presencia inevitable de relaciones sociales en la producción y con intereses no siempre coincidentes. Lo "irracional" trastoca los planes productivos, y la predicción absoluta es un ideal que no logra ser abarcado por las ecuaciones de optimización. Esta búsqueda de racionalidad absoluta en los actos humanos contiene el supuesto de que el hombre calcula el curso de la acción buscando el máximo beneficio y con ello ese curso es predecible. La producción y el hombre productivo pretenden reducirse a un conjunto de variables cuya combinación permitiría predecir la tasa de ganancia.

Lo que hemos llamado la base tecnológica de los procesos productivos se refiere, en primer lugar, a las características de las máquinas y en segundo, a su organización semejando un sistema. La base tecnológica no es independiente de las condiciones de

mercado que la hacen viable, del avance de la ciencia aplicada que la hace posible, de la disponibilidad de fuerza de trabajo con determinadas características, de las disposiciones legales con respecto al trabajo y a la industria en general, ni de las tradiciones de lucha, organización y negociación.

Visto el proceso de trabajo como sistema de máquinas, entre una etapa de transformación y otra siempre habrá un tiempo que llamaremos de transferencia, de tal forma que el tiempo de producción será la suma entre tiempo de transformación más tiempo de transferencia. Una posible modificación del proceso de producción puede apuntar a la disminución del tiempo de transformación propiamente dicho y/o del tiempo de transferencia. Estos pueden estar en función de un conjunto de variables fisicoquímicas y de la cantidad y método de trabajo involucrado.

En optimización de procesos teóricamente existe un tiempo óptimo de transformación, el cual puede obtenerse buscando, por ejemplo, mínimos costos de transformación. Sin embargo, este se alcanza fijando ciertos valores a parámetros y considerando a la fuerza de trabajo sólo como costo. En el caso extremo, dichos parámetros también son variables, quedando el óptimo en función de ellos y sobre todo estas ecuaciones no consideran la diferencia entre trabajo y fuerza de trabajo.

En los procesos de flujo continuo los tiempos de transformación y transferencia no son en general función de la mano de obra, excepto cuando se considera la reparación y el mantenimiento, aunque no hay proceso sin fallas ni interrupciones. Dentro de una misma base tecnológica en los procesos continuos es posible encontrar un mejor tiempo de producción, manipulando algunas de las variables del proceso, pero esto tiene dos restricciones: no todas las variables importantes pueden ser manipuladas (piénsese, por ejemplo, en las dimensiones de los equipos); y otras sólo se pueden modificar dentro de ciertos rangos, por cuestiones de seguridad o de eficiencia.

En los procesos en serie estandarizados con trabajo intensivo (el mejor ejemplo, la cadena de montaje automatizada) el tiempo de producción es función de la organización del

trabajo y de la rapidez de accionar del trabajador. Es posible, también, dentro de ciertos límites, aumentar la velocidad de la línea de producción, obligando al obrero a trabajar con mayor rapidez; aquí el límite es la resistencia física del trabajador y su resistencia social, así como el impacto sobre la calidad del producto o número de fallas. La vía de una mayor racionalización del método de trabajo, mediante una mayor parcialización, simplificación y estandarización de las operaciones tiene los mismos límites mencionados, además del aumento proporcional en el tiempo de transferencia con respecto del de transformación.

Individualmente consideradas, las máquinas aceptan cierta flexibilidad en las condiciones de operación, pero esta tampoco es infinita; la capacidad productiva de la máquina se encuentra sujeta a las restricciones del diseño, a partir de las cuales la producción o la eficiencia no podrían ser aumentadas.

Es posible diferenciar bases tecnológicas específicas para cada producto, pero también bases tecnológicas genéricas que abarcan a productos y ramas diversas. En las bases tecnológicas donde los procesos productivos resultan en buena medida de la aplicación de la ciencia a la producción, un criterio general de cambio podría ser el de los principios científicos naturales en que se basan los procesos productivos. En cada tipo de proceso productivo también se pueden identificar trayectorias tecnológicas con sus respectivos saltos cualitativos, junto con pequeñas transformaciones dentro de un mismo patrón tecnológico. Desde el punto de vista de las operaciones realizadas en los diversos procesos productivos también sería posible definir criterios de nivel tecnológico dependiendo de si se trata de la fuente de energía utilizada (vapor, electricidad, energía nuclear, etc.); de la forma de control del sistema de máquinas (no automatizado, automatizado no computarizado, computarizado) y de las tecnologías específicas en que se basa propiamente la transformación de los objetos de trabajo. Dependiendo también del tipo de proceso de producción: estandarizados por piezas (herramientales, maquinizados sin automatización y automatizados); los de flujo continuo (no automatizados, automatizados no computarizados y automatizados computarizados); los no estandarizados (artesanales,

mecanizados, automatizados); los de administración y comercialización (“artesanales”, intensivos en fuerza de trabajo, informatizados), etcetera.

Una base tecnológica se combina en forma no determinista con características de la fuerza de trabajo implicada en el proceso de trabajo. Una de las características básicas de esta clase obrera, en relación con la productividad, es la calificación. Esta puede ser considerada con contenidos diversos pero, desde el punto de vista de la productividad, se relaciona con conocimientos, habilidades y también con la capacidad de resistencia y negociación de la clase obrera en el proceso de trabajo y con la capacidad de control del obrero sobre su propio trabajo. Capacidad de resistencia, negociación y control del obrero sobre el proceso de trabajo no son dados en términos absolutos o como función única de la base tecnológica, pero habría que reconocer que esta base impone restricciones, de tal manera que la resistencia y el control, a nivel del proceso de trabajo, no resulten sólo de la voluntad.

La calificación, la resistencia, la negociación y el control poseen una cara objetiva y otra subjetiva, relacionada con las formas de conciencia y acción de la clase en el proceso de trabajo.

C. Los límites de la base organizacional

La organización se ha convertido en el siglo XX en un aspecto fundamental que explica, junto con otros factores, la eficiencia productiva de las empresas capitalistas.

Las empresas que generan bienes y servicios presuponen recursos humanos (fuerza de trabajo), un objeto de trabajo (materia prima y auxiliares que son transformadas) y maquinaria, herramientas, equipo, edificios e instalaciones, que en su combinación constituyen el proceso de trabajo. La forma de vincular los recursos materiales con los humanos de acuerdo con un plan es la organización de la producción.

El vínculo entre fuerza de trabajo y medios materiales de producción (objetos y medios de trabajo) en el capitalismo implica:

- a). una división del trabajo;
- b). formas de supervisión y control
- c). reglas formales e informales de como trabajar
- d). niveles de autoridad y jerarquías de mando;
- e). formas de comunicación.

La división del trabajo puede ser vista tanto en las líneas de producción (secuencia horizontal de transformación del producto), como es la estructura vertical de la empresa. También puede ser analizada como división del trabajo dentro de un departamento en su sentido vertical (estructura de mando) y horizontal en la línea de producción como secuencia de transformaciones del objeto de trabajo. Asimismo, puede haber la distinción entre trabajo de producción con el de supervisión, así como entre producción, mantenimiento y control de calidad.

La organización capitalista del trabajo implica alguna forma de supervisión del mismo. En esta organización el trabajo tiene algún nivel de formalidad e informalidad de las estructuras de división del trabajo, mando, jerarquías métodos y responsabilidades de los puestos.

Finalmente, la organización del trabajo supone alguna forma de comunicación entre los mandos superiores y los inferiores, así como en sentido horizontal; a través de cuyos canales se transmiten las ordenes y recaba la dirección de la empresa la información sobre el desempeño de la producción.

Los Límites organizacionales pueden ser analizados en cualquiera de los aspectos señalados, pero siempre en relación con las condiciones del mercado y las relaciones entre el capital y el trabajo.

D. Las relaciones laborales

Por relaciones laborales entendemos las que se dan entre el capital y el trabajo en el proceso inmediato de producción; algunas pueden estar codificadas (normadas por leyes, convenios colectivos o por reglas organizativas) y otras ser informales (una parte de ellas poseen regularidades según las costumbres laborales y otras son aleatorias).

Las relaciones laborales pueden ser analizadas en varias dimensiones poniendo en su centro las relaciones entre el capital y el trabajo para:

- *aumentar o disminuir el volumen de la fuerza de trabajo;
- * el uso de la fuerza de trabajo dentro del proceso de trabajo (los principios tayloristas de organización sintetizados en las ideas de división de las tareas, la separación entre concepción y ejecución, la división entre tareas de producción y de mantenimiento, la definición clara de las funciones de cada puesto, la separación entre ejecución y supervisión, pero sólo parcialmente pueden compaginarse con las relaciones laborales reales).
- * establecer los sistemas salariales: salario según categoría, con primas de antigüedad y poco peso de los bonos por producción o productividad;
- * las costumbres del trabajo: el carácter instrumental o no de la cultura laboral, tanto de los trabajadores como de los empresarios; los compromisos morales, el involucramiento, la identidad.
- * el carácter de la negociación colectiva con respecto del empleo, el uso de la fuerza de trabajo dentro de los procesos de trabajo y del salario;

* el sistema de relaciones industriales. Este debe ser entendido en su acepción de vínculos institucionales entre relaciones laborales y el sistema jurídico, de seguridad social y estatal.

En las teorías que hacen el diagnóstico de la crisis no sólo como de productividad sino de rigidez (las regulacionistas, neoliberales o del management) se estaría pensando que los aspectos mencionados (todos o algunos de ellos en especial) habrían llevado a la "trampa de la rigidez", impidiendo la elevación de la productividad, de la calidad y de la competitividad. Para estas perspectivas una parte de la solución estaría en la flexibilidad del trabajo.

Pero, podríamos hablar de tres flexibilidades, una arbitraria, producto de la escasa presencia de las relaciones tayloristas-fordistas, que ha existido desde que hay empresa capitalista. Esta flexibilidad no está relacionada con el diagnóstico de la crisis como crisis de rigidez. En cambio, en las empresas que han reconocido formas e intensidades diversas de taylorismo-fordismo, el planteamiento de la flexibilidad puede tomar dos formas: una que se presenta al interior del propio taylorismo práctico frente a la imposibilidad de prever todos los detalles de la producción y las fallas. La otra forma es la de la flexibilidad que busca no solo eliminar las trabas para el uso de la fuerza de trabajo, sino lograr la hegemonía del capital en el sentido político dentro del proceso de trabajo (participación, involucramiento, control por el grupo de trabajo, identificación entre trabajadores y empresa). Solo en este último caso puede considerarse una flexibilidad de tipo "toyotista".

Podemos definir la flexibilidad de la siguiente manera: eliminación de trabas para el cambio del producto, en las líneas de producción o la cantidad, uso o precio de la fuerza de trabajo; este último puede darse en el nivel de las relaciones laborales o del sistema de relaciones industriales, buscando ajustes rápidos de la producción con sus insumos o la demanda del producto.

Habría que aclarar finalmente que rigidez y flexibilidad no son polos comunicados, sino parte de un continuo que no termina ni en la absoluta rigidez, ni en la absoluta flexibilidad

que tampoco pueden existir. Mas allá de las ideologías, no está demostrado que las relaciones mas flexibles sean las de mayor productividad, ni que el taylorismo práctico sea el de mayor rigidez.

Las bases tecnológicas, de organización, las relaciones laborales y los perfiles de la fuerza de trabajo no forman estrictamente sistemas en los procesos productivos, pero pueden llegar a ser caracterizados como configuraciones con coherencias y contradicciones, nacidos no sólo de la necesidad lógica sino de las interacciones sociales. Ciertas configuraciones sociotécnicas pueden dominar durante un período de desarrollo capitalista en relación con otros niveles extraproductivos que sirven también para explicar su vigencia. La reestructuración productiva como transformación de configuraciones sociotécnicas no es un proceso necesario por las solas limitaciones de los procesos productivos, está vinculada con las condiciones del mercado y las relaciones entre el capital y el trabajo. Asimismo, la reestructuración productiva tiene que considerar posibles articulaciones con niveles extraproductivos.

En síntesis, proponemos el concepto abierto de Formación Económica Social (que había sido utilizado previamente pero con otros contenidos en la literatura marxista) con niveles específicos como los siguientes, para dar cuenta de articulaciones entre economía, producción, instituciones, Estado y clases sociales.

- el de las formas de acumulación de capital

- el de las características de las unidades socioeconómicas de producción y circulación, que comprenden las bases sociotécnicas de los procesos productivos y circulatorios (niveles tecnológicos, organizacionales y de gestión de la mano de obra, de las relaciones laborales, perfil de la mano de obra y culturas del trabajo) y los vínculos de las empresas con clientes y proveedores, en cadenas productivas, con el mercado externo de trabajo, con el de la tecnología y el del dinero, así como con el Estado.

- el de las relaciones entre producción, circulación y consumo (importancia del consumo público y privado, el mercado interno y la exportación, entre ramas de la economía como la agricultura con la industria y los servicios).

- el de las instituciones de regulación del conflicto obrero patronal, los prácticos de negociación y los pactos entre organizaciones obreros, patronales y Estado

-el de las relaciones de fuerza entre las clases sociales y los conflictos colectivos

- el de la política económica, social y laboral del Estado

- el del comportamiento de las variables macroeconómicas (balanza de pagos, consumo, inversión, producto, tasa de interés, de cambio, fiscal)

La sola inclusión de los niveles propuestos no garantiza estar a salvo del estructuralismo, evolucionismo, universalismo y racionalismo, para ello es necesario hacer las siguientes anotaciones:

a) La relación entre niveles y las configuraciones de cada nivel no tienen porque ser coherentes o sin contradicción. Estas formas se establecen históricamente como procesos relacionados en forma no deductiva que poseen coherencia junto a contradicción, disfuncionalidad, discontinuidad, ambigüedad u oscuridad.

b) Es decir, sus articulaciones (duras o laxas) no forman sistemas hipotético deductivos e incluyen aspectos de diferentes niveles de generalidad y especificidad (por ejemplo, internacionales, nacionales, regionales, locales, de rama o de empresa).

c) Las configuraciones no son cerradas desde el momento en que sus relaciones se soldan con acciones de los sujetos y así sus tendencias son sólo parciales o mejor dicho enmarcan espacios para la acción viable de los sujetos en la coyuntura. La resultante será producto de esas estructuras parciales pero fundamentalmente de la acción social.

d) Con ello cambia el papel del concepto de Formaciones Socioeconómicas en la Investigación. No son para aplicarse en forma deductiva sino sirven como puntos de partida para reconstrucciones posteriores (uso reconstructivo de la teoría v-s uso deductivo).

e) Finalmente las configuraciones de las formaciones socioeconómicas no tienen que tender a la convergencia, aunque pueden tener elementos en común, que siempre son especificados localmente. Sin embargo, para el pasado y no como secuencia necesaria es posible encontrar configuraciones relevantes para determinados períodos, simplemente como resultados históricos.

Parte II: **La gran transformación en América Latina**

Capítulo I: **La Herencia de la Dependencia**

A. La crisis del Dependientismo

Durante más de 10 años en las ciencias sociales latinoamericanas predominó el enfoque de las teorías de la Dependencia. El dependientismo intentó desde los sesenta superar el desarrollismo de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina), creando conceptos específicos para América Latina, integrando lo económico con lo político y lo social; asimismo, la dependencia como teoría reconoció la centralidad del capitalismo en esta región y negó la concepción dualista que no destacaba las relaciones entre lo moderno y lo tradicional. El enfoque de la dependencia se fragmentó en diversas corrientes, aunque teniendo en común la crítica y a la vez la continuidad con la CEPAL. Se asumió la teoría de la CEPAL del deterioro de los términos del intercambio que conducía hacia la dependencia global; también fue retomada la periodización cepalina del desarrollo latinoamericano, de uno hacia afuera basado en la exportación de bienes primarios a otro hacia adentro basado en el mercado interno y la industrialización por sustitución de importaciones; por otro lado, aunque incorporó factores económicos y políticos internos de los países latinoamericanos, el eje del análisis fue también el de las relaciones centro periferia; la dependencia fue considerada como la causa principal del escaso desarrollo económico, de la superexplotación del trabajo, del reducido mercado interno o de la marginalidad; asimismo, las soluciones a la dependencia pasaban por la constitución de un Estado fuerte (reformista capitalista o bien socialista) que impulsara el desarrollo con distribución del ingreso (De la Garza, 1984).

Las corrientes dependientistas más importantes pueden clasificarse en tres: la del drenaje de recursos hacia el exterior. En este enfoque lo central es el análisis del desequilibrio de la balanza de pagos por drenaje de recursos hacia el exterior; los monopolios extranjeros en América latina importarían bienes de capital y remitirían utilidades provocando el déficit en la balanza de pagos y el crecimiento de la deuda externa. La del intercambio desigual (conectada con los trabajos de Emmanuel y la tradición francesa de Samir Amin) (Emmanuel, 1972). Y la de la superexplotación de Ruy M. Marini. Este asumió la periodización cepalina, pero durante el desarrollo hacia afuera se

habría dado un intercambio desigual con el centro por diferencias en productividades; para compensar el intercambio desigual las burguesías locales recurrieron a la superexplotación de la fuerza de trabajo, entendida como pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Desde este período se habría producido una escisión del mercado interno, en una esfera alta atendida por la importación de bienes suntuarios y una baja a cargo de la producción no capitalista. El consumo obrero de productos capitalistas, por lo tanto, no sería importante para la circulación de las mercancías. Con el desarrollo hacia adentro, la producción capitalista se volcaría hacia la esfera alta del consumo interno, los obreros seguirían siendo consumidores de productos no capitalistas y superexplotados. En la tercera o actual etapa, el capital extranjero invertiría en la manufactura, incrementaría productividad y exportaría, pero los obreros seguirían sin ser mercado capitalista y por tanto superexplotados.

Las teorías de la dependencia empezaron a decaer a partir de 1978 y desde entonces no han vuelto a resurgir. A su decadencia han contribuido, por un lado, el cambio en la situación económica y política de América Latina desde los ochenta: el advenimiento del neoliberalismo, que no formaba parte ni de la teorización ni de las predicciones del dependentismo; la transición a la democracia que implicó la emergencia de fuerzas políticas nuevas y diferentes de las que consideraba el dependentismo; el abandono de sus concepciones por una parte importante de los intelectuales que crearon teoría dependentista. En otro nivel, los cambios productivos, en las relaciones laborales y en el mercado de trabajo que vive América Latina desde los ochenta no podían ser abordados con propiedad con el arsenal conceptual del dependentismo. El acento en las relaciones centro periferia y el nivel macroeconómico y macropolítico poca atención daba al interior de las fábricas. Todos estos factores se conjugaron para conformar una crisis paradigmática (de su enfoque, de su teoría y metodología) que se tradujo desde 1980 en la ausencia de creación de conceptos y el olvido por parte de las nuevas generaciones de científicos sociales y dirigentes de los conceptos dependentistas (De la garza, 1988).

La teoría de la Nueva División Internacional del Trabajo puede considerarse emparentada con las de la dependencia. Originada en los trabajos de Frobels en Alemania a inicios de los setenta (Frobels, 1980), fue poco atendida en América Latina

en esa década porque competía con fuertes teorías locales; en los ochenta, cuando se siguió difundiendo en Europa y los Estados Unidos, el estado de ánimo de los estudiosos había cambiado en América Latina y hasta la fecha ha tenido poco impacto. Esta teoría en su momento criticó a otras versiones de la dependencia (la versión de Gunder Frank del desarrollo del subdesarrollo) y planteó que industrias manufactureras competitivas en el mercado mundial de empresas transnacionales tendían a instalarse en el tercer mundo, como parte de una fragmentación internacional del proceso de trabajo; los segmentos que estarían emigrando al tercer mundo serían los intensivos en fuerza de trabajo poco calificada. La nueva división internacional del trabajo estaría impulsada por la competencia internacional, las transnacionales estarían buscando en el tercer mundo fuerza de trabajo barata y menos protegida (los salarios reales de los trabajadores de los países subdesarrollados no alcanzarían a reponer los costos de reproducción de la fuerza de trabajo que correría a cargo del sector campesino; la jornada laboral sería larga; habría abundancia de fuerza de trabajo y esta estaría menos protegida por leyes, Estado o sindicatos). Es decir, por este proceso los países subdesarrollados se transformarían en industriales. La última versión de Froebel ubicó a la nueva división internacional del trabajo dentro de su concepción del desarrollo del capitalismo, entendido principalmente como la lucha del capital por subordinar formas no capitalistas: es decir, la visión marxista clásica que plantea que el motor del cambio es la contradicción entre el capital y el trabajo se transformó en la lucha entre capital y no capital, en particular entre países desarrollados y en desarrollo, pero el polo determinante del desarrollo del tercer mundo sería la demanda en las metrópolis y su acumulación de capital (Froebel, Spring 1982).

En esta teoría hay un claro olvido de la importancia del mercado interno en países como América Latina, en el período que los dependentistas llamaron de desarrollo hacia adentro; y por consiguiente, que durante este período se desarrollaron también monopolios nacionales estatales o de capital privado con los que las transnacionales tuvieron que compartir el mercado interno y que en los ochenta forman parte del núcleo que ha emprendido su reestructuración productiva y exporta. Además, la perspectiva de las ventajas comparativas del tercer mundo en cuanto a lo barato de su fuerza de trabajo

es muy limitada, juegan también otros factores como las facilidades de flexibilización de esa fuerza de trabajo. Además, la idea de segmentos intensivos en fuerza de trabajo en la periferia da cuenta de sectores como la maquila, pero en otros las exigencias del mercado internacional en cuanto a calidad homogénea en todas las partes del producto ha obligado a la innovación tecnológica más allá de la disyuntiva entre empresas de capital o de fuerza de trabajo intensivos. Asimismo, quedan fuera de la explicación de esta teoría la emergencia de las nuevas formas de organización del trabajo, el papel del neoliberalismo, del capital financiero, o de las políticas macroeconómicas de ajuste (De la Garza, 1990).

La teoría de Wallerstein acerca del moderno sistema mundial ha corrido suerte semejante en América Latina: una recepción limitada, en un contexto poco propicio al dependientismo y en especial a una visión que pareció superada por el mismo dependientismo. El considerar a los países subdesarrollados como básicamente no capitalistas y poner en el centro de la dinámica mundial la lucha entre capitalismo como sistema mundial y formas no capitalistas de producción y de vida, no parece contribuir a explicar la dinámica latinoamericana actual (Wallerstein, 1979).

En cambio, la teoría del capitalismo global reconoce que ha habido un proceso de industrialización en la periferia que no ha estado totalmente a cargo de las transnacionales y que en la relocalización internacional no solo influyen los bajos salarios, sino en general los bajos costos, las políticas económicas nacionales, las leyes laborales (O'Connor, 1981). La noción de capitalismo global implica verlo como un sistema de producción y generación de plusvalía con intercambio desigual, no sólo entre países, sino entre regiones, ramas, empresas, con cortes que no son los tradicionales de centro periferia. De ahí se han derivado interesantes conceptos como los de ciudad global (análisis del intercambio desigual en ciudades periferizadas del centro)(Ross, 1983); fuerza de trabajo transnacional (migrantes transnacionales persistentes)(Soja, August 1984); la subcontratación internacional (producción manufacturera en zonas francas). Sin embargo, en esta teoría cabe distinguir dos corrientes, una para la que el capitalismo global es la extensión del intercambio desigual al interior de los países centrales y periféricos, entre regiones, ciudades, ramas o

empresas, pero la contradicción nacional no desaparece y hace posible un renacimiento de las luchas de liberación nacional. Para la otra corriente el capitalismo global abriría una etapa de internacionalización del capital y de internacionalismo entre los trabajadores superiores, aunque se reconoce que se da con grandes heterogeneidades y contradicciones. Aunque este enfoque pudiera tener interés para América Latina, tampoco ha tenido gran impacto entre los estudiosos, en parte por el desprestigio de los enfoques centro periferia, pero también porque en términos conceptuales para analizar procesos de trabajo, mercados de trabajo, sindicatos o Estados es poco sofisticado, en comparación con las disciplinas especializadas internacionales como la Sociología del Trabajo, Las Relaciones Industriales, La Ciencia Política, etc. Aunque es de esperarse que los nuevos análisis comparados entre países con la perspectiva de la globalización empiecen a ganar terreno.

La CEPAL que había tenido un reflujo importante a partir de los ataques del dependantismo, de las dictaduras militares y sobre todo del neoliberalismo, desde finales de los ochenta ha tratado de reformular sus teorías, conformándose el llamado "Neoestructuralismo Latinamericano" en el campo de la economía (Ramos, 1990). El estructuralismo clásico de la CEPAL floreció en las décadas del 40 al 60. Nació de la insatisfacción con las teorías neoclásicas y la influencia de la perspectiva de Baran y su concepto de excedente; es decir, se trató de centrar el análisis del desarrollo capitalista en la acumulación del capital y la productividad, y de ahí pasar a su impacto sobre el ingreso, el ahorro y la inversión. Para la CEPAL clásica parte del excedente económico se estaría transfiriendo hacia los países centrales, provocando una escasez de capitales; como no se creyó en la capacidad autocorrectora del mercado, se necesitaría de la intervención del Estado, que captaría recursos del sector exportador y los destinaría a promover la inversión y el consumo sobre todo industriales. El estructuralismo de la CEPAL implicaba privilegiar en la explicación del subdesarrollo las relaciones centro periferia; considerar que en la periferia la estructura productiva era heterogénea y especializada a diferencia del centro; criticando la teoría clásica del comercio internacional que planteaba dejar a que cada país se especializara en aquello en lo que era competitivo; con un alegato en favor de la industrialización a través de la sustitución

de importaciones; favoreciendo la planificación a través de la política económica y los cambios estructurales internos, como la reforma agraria, la fiscal, la distribución del ingreso y el bienestar de la población.

Así se generó la concepción acerca del Modelo de Substitución de Importaciones, que implicó en la práctica una industria protegida y volcada hacia el mercado interno, la inversión promovida por el Estado pero poco conectada con la acumulación del capital, un intercambio desigual entre el sector primario y la industria que empobreció al primero, un proceso acelerado de urbanización pero con marginalización, y crecimiento de los déficits en las balanzas de pagos como resultado de la importación creciente de bienes de capital e insumos industriales; para entrar finalmente en una espiral de déficit en balanza de pagos, endeudamiento externo e inflación.

Los gobiernos militares en Chile, Argentina y Uruguay rompieron con el estructuralismo de la CEPAL y empezaron a aplicar el monetarismo. Los resultados hacia 1982 fueron desastrosos. El desarrollismo (como se llamó también a la perspectiva cepalina) se continuó aplicando durante los setenta en Brasil, Venezuela y México. Pero la crisis de la deuda de 1982 condujo a cambios importantes en política económica con los llamados programas de ajuste y el inicio del neoliberalismo civil.

La corriente renovada de la CEPAL, el neoestructuralismo de fines de los ochenta, ha emprendido una autocrítica de sus anteriores teorías. Se considera que el estructuralismo clásico despreció las políticas monetarias o fiscales para combatir la inflación; que el proteccionismo hacia la industria a la larga resultó contraproducente, al fomentar su baja productividad y provocar distorsiones macroeconómicas en precios internos, tipo de cambio o aranceles; que el enfoque descuidó la búsqueda de equilibrios macroeconómicos y todo esto se tradujo en inflación, crecimiento de la deuda y caída del ingreso. Las enseñanzas de este nuevo estructuralismo van en el sentido de adaptarse a la nueva incursión de América Latina en la economía mundial, que necesita de mayor productividad, mayor ahorro e inversión, reducción del aparato estatal, equilibrios macro y un mayor papel del mercado. La opción sería pasar de la idea de desarrollo hacia adentro a la de desarrollo desde dentro. El desarrollo hacia adentro ponía el acento en la demanda interna, y la sustitución de importaciones. El desarrollo

desde dentro implicaría definir un núcleo endógeno básico de industrias dinamizadoras, la creación de sistemas articulados de empresas, no jerarquizar a priori mercado interno o externo; el punto de partida no sería la demanda sino la producción y se rechazan los ajustes recesivos porque restringen la demanda, prefiriéndose una combinación de contención con expansión; el papel nuevo del Estado sería suplir deficiencias del mercado, en la distribución del ingreso y ser el director del desarrollo. Finalmente, se ha tratado de revivir el concepto de estilo de desarrollo para referirse a la forma de asignación de recursos humanos y materiales, la forma de la incursión en el mercado mundial, el tipo de agentes económicos centrales, la forma del modelo industrial, del agropecuario, la política de ingresos, la acumulación de capital y la teoría económica dominante. Un estilo de desarrollo se vincularía con un estilo social en tanto patrones de consumo, laborales, tecnológicos, artísticos y de acción política.

Con el predominio en los sectores gubernamentales de los economistas neoliberales, los neoestructuralistas forman parte de una oposición moderada pero institucional que se abre al mercado externo pero sin aceptar todos los presupuestos neoclásicos. Su visión de los modelos de desarrollo sigue siendo muy estructuralista, como puede verse de la noción de estilo de desarrollo. El neoestructuralismo ha tenido impacto entre economistas de oposición vinculados a proyectos de partidos políticos, pero no son la fuente teórica principal de inspiración de los nuevos estudios laborales en esta región.

B. Los estudios laborales en América Latina

Antes del parteaguas que significó la crisis de 1982, la mayoría de los estudios laborales en América Latina se situaban dentro de lo que hemos llamado el cronologismo del movimiento obrero. En esta perspectiva el problema central era el de los vínculos entre movimiento obrero y Estado, el sindicato era visto como una fuerza política y la acción colectiva se explicaba por contradicciones estructurales (por ejemplo caídas salariales o crisis económicas) junto a la acción de dirigentes partidarios, estatales, empresariales o militares. Es decir, los verdaderos actores eran estas figuras y la historia del movimiento obrero los consideraba en sus declaraciones, decisiones y

acciones en primerísimo lugar. Detrás estaba la concepción de que las condiciones objetivas estaban dadas para la conversión de la clase obrera en sujeto revolucionario, pero tenía que transitar de clase en sí a clase para sí a través de la adquisición de su conciencia de clase; sin embargo, la clase obrera no podría adquirir esa conciencia de clase sin el concurso de los intelectuales partidarios, que de esta manera se volvían la explicación principal del éxito o el fracaso del movimiento obrero. La otra perspectiva, la sociodemográfica, estaba menos interesada en la acción colectiva, se centraba en el mercado de trabajo y el cambio de su estructura.

A fines de los sesenta se frustró la posibilidad del surgimiento de una Sociología del Trabajo en América Latina, porque sus impulsores Touraine y los funcionalistas de la corriente de Germani fueron desacreditados por las corrientes dependentistas muy fuertes en esos momentos. Asimismo, se agotó el segundo intento a finales de los setenta, cuando se incorporaron en algunos países las posiciones de Negri, de Mallet o una lectura obrerista del primer Touraine. En esta incipiente corriente el foco del análisis pasó de la acción colectiva al proceso de trabajo, para tratar de explicar cómo la clase obrera podría convertirse en sujeto de la revolución. Esta perspectiva tuvo muchas limitaciones: determinismo del proceso de trabajo (relación causal entre tipo de proceso de trabajo, control obrero del mismo, tipo de demandas, de formas de lucha y de formas de organización); la no presencia clara todavía en los setenta en Latinoamérica de la reestructuración productiva; la extensión de gobiernos militares a casi todos los países, que dificultaban los procesos de investigación; y la hostilidad del dependentismo. Pero sobre todo en los ochenta las categorías obreristas se mostraron muy limitadas para abordar las nuevas situaciones. En especial, el concepto de Negri de Obrero Social (el capitalismo habría subordinado directamente casi toda la vida social a las necesidades de valorización y, por tanto, casi toda la población sería generadora directa o indirecta de plusvalía) llevó al menosprecio del proceso de trabajo como espacio nuevo de estudio, que había sido el distintivo de la corriente frente al cronologismo.

1982 es un parteaguas en América Latina, la crisis de la deuda encubrió contradicciones estructurales y arreglos de fuerzas políticas que llevaron en los ochenta a las políticas de ajuste y estructurales neoliberales, a la transición a la

democracia en donde había dictaduras militares, y a la reestructuración de una parte del aparato productivo. Todo esto se dio junto a la crisis del dependentismo y del marxismo que dominaron en las ciencias sociales en los setenta y el surgimiento de una nueva generación de investigadores, en especial en el campo laboral, mas especializada, mas globalizada (inspirada en las teorías especializadas de los países desarrollados, Sociología del Trabajo, Relaciones Industriales, etc) y sobre todo menos optimista o interesada en la conversión de la clase obrera en sujeto revolucionario.

Así ha surgido propiamente la Sociología del Trabajo en América Latina, con un corte disciplinario que comprende los estudios sobre procesos de trabajo (tecnologías, organización, relaciones laborales, calificación, cultura laboral), las relaciones industriales, la sociología del sindicalismo y empieza a abarcar los análisis sobre empresarios como sujetos del trabajo y al mercado de trabajo en una perspectiva no económica.

En los estudios sobre procesos de trabajo el eje se encuentra en los efectos de las nuevas tecnologías, del cambio en la organización del trabajo, de la flexibilidad en el empleo, del contenido y control del trabajo, de las condiciones y medio ambiente, intensidad o productividad. Se han importado marcos teóricos nuevos como el neoschumpeterianismo, el regulacionismo, los nuevos conceptos de producción o la especialización flexible. Tal vez la hipótesis mas común sea la del fin del taylorismo fordismo en América Latina y el inicio de su substitución por un nuevo paradigma productivo. Sin embargo, las interpretaciones de lo que se está generando divergen entre los optimistas que reconocen que no existe todavía el postfordismo, pero las presiones del mercado obligarán a los actores a transitar por esta vía; y los pesimistas que hablan de un pseudopostfordismo, definido mas por sus no propiedades postfordistas que por un concepto nuevo (a veces se usan también los conceptos regulacionistas de neotaylorismo o neofordismo).

En el análisis de las relaciones de trabajo se ha avanzado mucho en estos años. En este campo el concepto de sistema de relaciones industriales ha penetrado por primera vez para estudiar con componentes nuevos las relaciones entre sindicatos y Estado, los pactos corporativos, la seguridad social, las instituciones de regulación del conflicto

capital trabajo, conectados con las relaciones laborales dentro de las empresas. El problema central es el de la flexibilidad, de leyes del trabajo, de contratos colectivos o pactos corporativos. La hipótesis más común que se maneja es que se transita hacia la flexibilidad en las relaciones laborales, que unos interpretan pesimistamente, pero otros habren la posibilidad de flexibilizaciones postfordistas, con negociación y consenso.

Los estudios sobre sindicatos se han movido en el tenor de los anteriores, con el paso de las visiones heroicas del cronologismo a los análisis tipo sistema de relaciones industriales. Problemas importantes son los desfases entre ideologías y prácticas sindicales con respecto de las reestructuraciones capitalistas. Un tipo de explicación es estructuralista del mercado de trabajo, es decir, los cambios entre asalariados y no, tercerización y precarización, la decadencia del trabajo industrial, de hombres, con empleo formal traería como consecuencia la crisis del sindicalismo. Para otros se trata de las relaciones con el Estado y el concepto de corporativismo de Schmitter ha sustituido a los de relaciones oligárquicas, populistas o desarrollistas o las del Estado Burocrático Autoritario. Se discute si es posible la combinación entre neoliberalismo y corporativismo o si este ha llegado a su fin, y otros ven la posibilidad de un neocorporativismo a la europea.

Junto a esta explosión de importación de marcos teóricos disciplinarios de los países desarrollados, otros han intentado partir de teorías más generales: las polémicas actuales de las teorías sociales más abarcales y no de las especializadas (E. Thompson, Giddens, Habermas, Luhmann, Bourdieu, teorías de las organizaciones). Pero los marcos teóricos más socorridos son los regulacionistas, de la especialización flexible, los neoschumpeterianos, los de relaciones industriales y en la economía los neoclásicos e institucionalistas (sobre todo en su versión segmentacionista).

Capítulo I: América Latina antes del neoliberalismo

En este capítulo ofreceremos una visión general de la situación económica y política en América Latina antes de 1982. Las economías latinoamericanas antes de la crisis mundial de 1929 se caracterizaban por el predominio del sector primario, especialmente en las exportaciones. Los países más importantes había experimentado una incipiente industrialización desde el siglo pasado, especialmente en las ramas de la minería, el petróleo y los textiles. El desarrollo de este incipiente sector industrial dependía de las exportaciones primarias para financiar las compras de maquinaria y equipo. Con la crisis del 29 la exportación primaria latinoamericana sufrió una caída al disminuir los niveles de demanda externa, pero esto abrió las posibilidades para un desarrollo interno industrial para satisfacer el consumo interno de productos manufacturados que no podía ser financiado por la exportación primaria. Pero este recambio hacia la llamada industrialización por substitución de importaciones no fue el resultado automático de los cambios en los flujos financieros y de mercancías a nivel internacional, sino que en América Latina se relacionó también con transformaciones en la correlación de fuerzas entre las clases sociales; especialmente con el ascenso del proletariado y la burguesía industrial en confrontación con la burguesía agrominera exportadora. Los cambios en el bloque dominante fueron fundamentales para apuntalar en los países grandes y retrasar en los pequeños la industrialización por substitución de importaciones. Es decir, contar con el poder del Estado para este proceso de industrialización fue básico en el plano económico y político. En el económico para que el sector primario jugara después de la crisis del 29 nuevamente el papel de fuente de divisas necesarias ya no para la importación de bienes manufacturados finales sino de maquinaria, equipo y materias primas industriales. Un Estado que protegió a la industria de la competencia externa, le proporcionó créditos blandos, bienes y servicios baratos a partir de las nuevas empresas paraestatales y, sobre todo logró en los países de mayor desarrollo económico una alianza de clases que a veces incluyó al proletariado a través de pactos corporativos, tratando de conciliar crecimiento del mercado interno con acumulación del capital sobre todo en el sector industrial. Sin embargo, las disputas entre capital industrial y

agrominero no se resolvieron fácilmente, en algunos países fue la vía de la revolución como en México entre 1910 y 1920 que sentó las bases jurídicas y de posibles alianzas de clases para la destrucción de la propiedad terrateniente. Pero, en la mayoría de los países de América Latina fue un *modus vivendi* entre aquellas fracciones burguesas, con períodos de conflicto muy prolongados. Este equilibrio inestable, con el proletariado o los campesinos de por medio, dio origen a frecuentes golpes militares con vaivenes en las alianzas de clase y en las que el proletariado fue comúnmente reprimido, aunque en coyunturas específicas se establecieron pactos corporativos con los militares. La aparente institucionalidad del conflicto interclasista, al promulgarse leyes laborales y de seguridad social, corrió de la mano de la inestabilidad política y la conversión de los militares en elemento esencial para redefinir los equilibrios, muestra de la incapacidad de las clases fundamentales para lograr la hegemonía. No se trataba de la lucha entre capitalismo y precapitalismo sino entre dos grandes fracciones burguesas, la terrateniente y la industrial que forcejearon durante largos años por el poder político y el reparto de la plusvalía. La emergencia proletaria y, en algunos países, de los campesinos complicó el panorama de lucha de clases. Sólo en México y en Bolivia hubo revolución por el empuje de las clases subalternas (campesinos y obreros en México, obreros en Bolivia) que barrieron con los terratenientes. En los otros países las contradicciones entre agromineros exportadores con burguesía industrial se vio amortiguada, por la dependencia de los segundos con respecto de las exportaciones de los primeros, y por la emergencia de las nuevas fuerzas proletarias. Es en estos conflictos de clases como surgieron los llamados regímenes políticos populistas en América Latina en los años 20. 30 y 40 con componentes caudilliezcacos, nacionalistas frente al capital extranjero, que identificaron la industrialización con los intereses de la nación, que establecieron políticas de desarrollo nacional dirigidas por el Estado (proteccionismo, planes nacionales, Estado empresario). Los regímenes populistas florecieron entre las dos guerras mundiales por la incertidumbre del recambio hegemónico entre Inglaterra y los Estados Unidos, la emergencia del fascismo, las grandes debacles económicas, así como la demanda de materias primas de los países en conflicto y la restricción de la exportación manufacturera desde los países desarrollados

durante la segunda guerra mundial. Los regímenes populistas se apoyaron como base de masas en el campesinado, el proletariado y sectores medios urbanos. Sin embargo, después de la segunda guerra mundial los regímenes políticos en América Latina se volvieron mas conservadores, aunque participando de una concepción dirigista del Estado en el proceso económico (el llamado desarrollismo). En este período la clase obrera fue reprimida o exaltada como aliada, según las coyunturas políticas específicas. En la mayoría de los países en los setenta se desembocó en nuevas dictaduras militares o el reforzamiento de añejas dictaduras como en América Central o en Paraguay. Esta trayectoria sinuosa del llamado período de substitución de importaciones tuvo sus especificidades en cada país:

a). México: desde el siglo pasado el desarrollo capitalista agrario y minero fue considerable, la larga dictadura de Porfirio Díaz (que terminó con una revolución en 1910) aseguró el orden social por la represión. Dos fuerzas sociales explican principalmente a la revolución de 1910-1920, la nueva burguesía industrial y agraria no latifundista y el campesinado. Para la primera el porfirismo se significó como limitación en poder político en favor de los terratenientes, y del mercado interno y de la movilidad de la fuerza de trabajo, al establecerse relaciones de producción en las haciendas que limitaban la libre contratación de trabajadores y la capacidad de consumo de los peones. Por el lado campesino, su explotación en las haciendas y la combinación con milenarias resistencias como comunidades dieron la base social a una larga revolución. La naciente clase obrera también jugó un papel en los ejércitos revolucionarios, aunque relativamente secundario frente al campesinado. Un punto culminante de la revolución fue la nueva Constitución de 1917 que estableció el fraccionamiento de los latifundios, los derechos sociales y laborales de los trabajadores y la propiedad de la nación sobre los recursos del subsuelo, que fue el fundamento jurídico de la futura intervención del Estado en la economía. Sin embargo el tránsito entre el viejo Estado oligárquico y el nuevo de la Revolución Mexicana no se dio simplemente con la nueva Constitución, tuvieron que pasar 17 años de conflictos, avances y retrocesos para que en 1934 se sellara la suerte del viejo Estado y de su clase hegemónica los terratenientes. El gobierno de Lázaro Cárdenas rompió con los restos de

las fuerzas conservadoras, apoyándose en obreros y campesinos emprendió una reforma agraria de fondo, nacionalizó el petróleo y los ferrocarriles y formalizó la relación corporativa que sigue subsistiendo entre Estado, sindicatos y organizaciones campesinas en México. En 1936 se fundó la Confederación de Trabajadores de México (CTM) que agrupaba a las fuerzas sindicales de apoyo al régimen cardenistas; se creó en 1938 el Partido de la Revolución Mexicana (antecesor del actual partido en el poder Partido Revolucionario Institucional). Este fue un partido de nuevo de tipo, no de ciudadanos sino de organizaciones, la CTM constituyó el sector obrero de ese partido. Los años del 40 al 70 conforman el llamado período de sustitución de importaciones (algunos lo extienden hasta 1982). En este periodo el control corporativo de los sindicatos fue cuestionado en oleadas sucesivas por los obreros en 1947, 1957, 1973 pero la resultante fue el afianzamiento del corporativismo, aunque se constituyó un sector minoritario de sindicalismo independiente. Las dificultades económicas de esta formación social empezaron desde los inicios de los setenta, su apariencia fue la crisis fiscal del Estado que a principios de los ochenta tomó la forma de crisis de la deuda externa, agravada por la caída de los precios del petróleo (producto importante de exportación de México) y la elevación de las tasas internacionales de interés. En 1982 México tuvo que decretar una moratoria de su deuda externa sin haberla planeado. El nuevo equipo gobernante estableció un programa de austeridad que retrajo la actividad productiva, disminuyó los salarios reales e inicio un recomposición del bloque dominante en favor del gran capital nacional y transnacional manufacturero exportador así como del financiero. En esta recomposición la relación corporativa entre Estado y sindicatos se debilitó y aquellos fueron paulatinamente marginados del diseño de políticas nacionales. Hacia finales de los ochenta se inició la política de privatización, que fue profundizada en los noventa, así como el ataque flexibilizador a los grandes contratos colectivos de trabajo. Sin embargo, como explicaremos en el capítulo referido a México a finales de 1994 la formación socioeconómica neoliberal en México entró en una gran crisis que incluye a los niveles económico, político y social. Todavía el Partido Revolucionario Institucional sigue al frente del gobierno, la mayoría de los sindicatos sujetos a la añeja y decadente relación corporativa.

b). Argentina. En este país a diferencia de México no hubo nunca en este siglo una revolución y si frecuentes golpes militares. En esta medida, los terratenientes no fueron afectados en su propiedades, aunque perdieron poder político frente a otras fracciones burguesas y se transformaron en consonancia con el mercado internacional. El punto de corte de las transformaciones políticas y económicas en Argentina fue la aparición del peronismo en 1946 que implicó la irrupción del proletariado como fuerza política en alianza con sectores medios. Anteriormente había una suerte de equilibrios inestables entre los conservadores que representaban al capital agrario y los radicales de los sectores medios urbanos. El peronismo inició una política de intervención del Estado en la economía, de industrialización y nacionalizaciones, apoyándose en una clase obrera creciente que ya no era el migrante extranjero que llegaba a Argentina, sino el migrante nacional del campo hacia las ciudades. Pero a diferencia de México en donde la revolución afectó definitivamente a los sectores oligárquicos agropecuarios, en Argentina aliados con los militares derrocaron al peronismo hacia 1955. Se abrió así un periodo de golpes militares en 1955, 1962 y 1976, y durante 20 años de manera directa o indirecta los militares controlaron al Estado. En este período el desprestigio y debilidad de los partidos fue suplida por los militares y los sindicatos que actuaban como si fueran partidos políticos. Con vaivenes diversos, los militares hasta antes de 1976 siguieron también la política de substitución de importaciones y entraron en relaciones de represión-aceptación de la representatividad sindical con la central peronista: la Confederación General de Trabajadores (CGT) que fue creada en 1930 y que al inicio era socialista y anarquista, pero durante el gobierno de Perón se torno definitivamente peronista. El golpe militar de 1976 fue de un signo diferente a los demás, no buscó simplemente restituir relaciones de fuerza en favor del capital sin destruir la fuerza obrera, anular al sindicalismo peronista y barrer a la izquierda revolucionaria; todo esto en consonancia con las nuevas concepciones en la economía: apertura del mercado al exterior, privatizaciones, desregulaciones. En este contexto la CGT fue intervenida por los militares, sus fondos bloqueados, prohibidas las elecciones de dirigentes, asambleas y congresos, así como la contratación colectiva y el derecho de huelga. Todo esto provocó al inicio de la dictadura una paralización de la acción sindical. Sin embargo, a

pesar de las prohibiciones las acciones obreras se dejaron sentir hacia finales de los setenta, coincidiendo con el deterioro de la economía y la presión internacional en contra de la represión de la dictadura. En 1980 en un ambiente de paros y huelgas se reestructuró la CGT, aunque renació dividida. Los militares no pudieron sostenerse en el poder después de las guerras de las Falklands con Inglaterra y subieron los primeros gobiernos del partido radical quienes intentaron ajustes macroeconomicos neoliberales, con fuerte resistencia de la CGT. Paradójicamente el descrédito de los radicales llevo al poder a los peronistas, pero ahora sostenedores de ajustes neoliberales mas enérgicos que sus antecesores. Esta situación ha conducido al debilitamiento de la CGT, su división formal y a múltiples protestas colectivas que han rebasado al liderazgo peronista. Argentina es el caso de un corporativismo, el peronista incompleto por los múltiples golpes militares.

c). Brasil. Es otro caso de importante desarrollo industrial en Latinoamérica con múltiples interrupciones y también de un corporativismo con algunas características diferentes al mexicano y al argentino. El punto de corte de la industrialización y corporativización del movimiento obrero fue el golpe militar de 1930 que llevo al poder a Getulio Vargas. En 1934 fue adoptada una Constitución de corte corporativo inspirada en la de Mussolini en Italia. El código del trabajo que la complementó estableció en Brasil una estructura de representación sindical muy peculiar cuyas consecuencias todavía pueden percibirse hasta la actualidad. En primer lugar, los sindicatos tienen una estructura territorial y por categoría, la imposibilidad legal de representantes en los lugares de trabajo ha sido una limitación histórica para el sindicalismo brasileño. Segundo, en su aspecto original la legislación no contempló la categoría de contrato colectivo de trabajo sino que consideró que en el código del trabajo estaban ya contenidos todos los derechos de los trabajadores y la función de los sindicatos sería demandar ante los tribunales respectivos sí había violaciones a la ley (posteriormente fueron permitidos los contratos colectivos con limitaciones) Y, finalmente la ley prohibió la constitución de confederaciones nacionales de trabajadores. Un punto adicional, la ley permitió que los sindicatos administraran fondos sociales en beneficio de sus agremiados que se convirtió durante mucho tiempo en el espacio de intervención

real de los sindicatos frente a las limitaciones en la gestión del conflicto capital trabajo. Getulio Vargas fue depuesto por un golpe militar en 1945 y siguió un periodo de gran inestabilidad política, aunque con gobiernos tendientes hacia la socialdemocracia y apoyando una limitada industrialización. En 1962 fue creada la Confederación General de Trabajadores (CGT) en la que tenían un papel importante los comunistas y los populistas. Este proceso de inestabilidad terminó con el golpe militar de 1964 que instauró una larga dictadura. Sin embargo, la dictadura brasileña, establecida en un periodo internacional de intervención del Estado en la economía no fue neoliberal sino desarrollista, profundizó la sustitución de importaciones y la industrialización. Todo esto asociado con los bajos salarios y la represión a las protestas de los trabajadores. El sindicalismo que subsistió de la CGT se dedicó a la administración de fondos sociales. Pero, la agitación obrera sostenida se inició en 1977, con un ascenso impresionante en 1978 a pesar de que las huelgas estaban prohibidas. De esta gran movilización nació una nueva central sindical la Central Única de Trabajadores (CUT) que se enfrenta hasta la fecha con la central reconocida por los militares la CGT. Como en todos los países de América Latina en 1981 se inició la crisis de la formación social anterior. Esta crisis y el incremento de la resistencia obrera y de otras fuerzas políticas llevó a la caída de la dictadura en 1985. Habría que señalar, que la represión militar y el peso de la legislación que venía desde Getulio Vargas ha sido un factor limitante importante para el desarrollo de la CUT al interior de los lugares de trabajo. Es cierto que a pesar de esto en sector muy movilizados como la rama metalmeccánica, la CUT logró constituir en la práctica comités de empresa y negociaciones colectivas, pero todo esto ha estado acondicionado a los flujos y reflujos del movimiento obrero. A partir de 1985 la CUT ha acrecentado su papel de resistencia frente a los intentos neoliberales de los sucesivos gobiernos civiles brasileños y hasta mediados de los noventa esta había sido efectiva. Sin embargo, como en otros países el papel disciplinador de la inflación pareció agotar las bases de apoyo del sindicalismo y el nuevo gobierno de Cardoso parece decidido a aplicar los ajustes neoliberales intentados pero fallidos anteriores frente a una CUT que por ahora se muestra más débil que en los ochenta.

c). Venezuela. El otro caso latinoamericano de corporativismo de larga duración es el de Venezuela. Para este país hay dos cortes en el tiempo importantes, el primero es la caída del dictador Gómez en 1945 a través de un golpe militar. Llegó un partido populista al poder (Acción Democrática), pero el período fue de gran inestabilidad política, con golpes militares y finalmente se estableció la dictadura de Pérez Jiménez. Grandes disturbios sociales y la inconformidad de un sector militar lo derrocaron en 1958. Hasta esta fecha la industrialización fue limitada y aunque los gobiernos civiles y el de la propia dictadura se identificaban con la substitución de importaciones la dependencia de la economía con respecto de la exportación petrolera era apabullante. La caída del dictador en 1958 inició en Venezuela un largo periodo de estabilidad y a diferencia de casi todos los otros países de América Latina no volvieron los militares y se inició una etapa de importante crecimiento económico apuntalado por la exportación petrolera. Acción Democrática ganó las elecciones y estableció un pacto con las otras fuerzas políticas de respeto a las reglas democráticas; este pacto fue reforzado por otro con los sindicatos por el cual estos se comprometieron a moderar sus demandas en aras del desarrollo del país. Fue el inicio del corporativismo venezolano. Por el lado sindical fue la Central de Trabajadores de Venezuela (CTV) la firmante del pacto corporativo. Esta central ha estado controlada desde el principio por los partidos políticos principales, que se reparten esferas de poder dentro de la central. La relación entre partidos y central sindical ha permitido la participación de los líderes en puestos de elección popular. Esta central forma parte de la ORIT, organización regional afiliada a la CFDT. Los gobiernos civiles posteriores a la dictadura de Pérez Jimenes aplicaron políticas de intervención estatal amplias y la exportación petrolera permitió evitar durante varios decenios las crisis económicas recurrentes de los otros países latinoamericanos. En esta medida también el neoliberalismo llegó tarde a Venezuela, fue solamente hasta inicios de los noventa cuando el gobierno de Carlos Andrés Pérez trató de aplicar medidas de austeridad tipo Fondo Monetario Internacional. Las respuestas populares no se hicieron esperar y el gobierno cayó en medio de intensos disturbios sociales. Antes la CTV fue marginada del pacto corporativo y Venezuela vive hoy una gran inestabilidad económica y política al igual que México.

d). Colombia. Es un país con una situación intermedia en el sindicalismo entre clasismo y corporativismo. Antes de los años treinta los conflictos políticos como en la mayoría de los países de América Latina eran entre liberales y conservadores, fuerzas relacionadas con las burguesías agroexportadoras (de café en Colombia) y los nuevos sectores medios urbanos en ascenso. Colombia es un país de gran tradición de violencia política presente hasta nuestros días. En los años treinta los gobiernos liberales promulgaron leyes laborales y de seguridad social, pero hasta 1958 el periodo fue de gran inestabilidad política con frecuentes golpes militares y asesinatos políticos. En los treinta se fundó la Confederación de Trabajadores de Colombia (CTC), clasista y de influencia comunista. En 1946 se creó la Unión de Trabajadores de Colombia (UTC) de inspiración cristiana y conciliadora de la lucha de clases. El penúltimo golpe militar del periodo correspondió a Rojas Pinillas, que siguió una política populista y de industrialización, pero un nuevo golpe militar concertado por los partidos liberal y conservador lo depuso e inauguró el periodo del Acuerdo Nacional que durante 17 años institucionalizó la alternancia en el poder entre aquellos dos partidos. Entre 1958 y 1968 hubo un desarrollo industrial importante y también de las luchas obreras. Dos nuevas centrales se crearon en esos años, la Confederación Sindical de Trabajadores de Colombia (CSTC) de inspiración comunista quienes habían perdido el control de la CTC, y la Confederación General de Trabajadores (CGT) de inspiración demócrata cristiana. En Colombia desde Rojas Pinilla no volvió a haber dictadura abierta militar pero permaneció el clima de violencia entre las fuerzas políticas, la guerrilla se volvió endémica y a partir de los setenta apareció un nuevo actor político y económico, el narcotráfico. En 1985 los sectores clasistas del sindicalismo se unificaron y crearon la Central Unitaria de Trabajadores (CUT), disolviéndose la CSTC y uniéndose fracciones de otras centrales. Fueron años de avance de las políticas neoliberales y de resistencia sindical frente a ellas. El saldo en Colombia por lo pronto ha sido desfavorable al sindicalismo.

e). Perú: Se trata de un país con un clasismo mas extendido entre los trabajadores que en el caso Colombiano. Entre 1930 y 1962 fue un período de gran inestabilidad política y retraso en la industrialización. La oposición a los gobiernos oligárquicos y militares fue hegemonizada por el APRA, partido populistas con raíces marxistas que posteriormente fueron abandonadas. Fue el APRA el que fundó la primera central obrera importante, la Confederación de Trabajadores de Perú (CTP). Con la llegada del APRA al poder durante los cincuenta hubo intentos de corporativizar al movimiento obrero, pero aquel duró poco tiempo en el poder. Entre 1956 y 1968 hubo grandes movilizaciones y radicalización obrera, el APRA fue desplazado por el clasismo y se funda la Confederación General de Trabajadores de Perú (CGTP). En 1968 se produjo un golpe militar nacionalista que extendió la intervención del estado en la economía, e hizo un nuevo intento de corporativización del movimiento obrero, una parte de dicho movimiento entró en tratos con el gobierno pero la otra parte reivindicó su autonomía. Hacia finales de los setenta el gobierno endureció sus posiciones frente a los sindicatos. En 1980 se establecieron gobiernos civiles que iniciaron políticas de ajuste neoliberales; frente a estas el movimiento obrero realizó grandes movilizaciones con paros nacionales que contuvieron dichas reformas. Es hasta los años noventa, frente a una economía deshecha y con alta inflación cuando el gobierno de Fuji Mori implantó un programa neoliberal extensivo. Los sindicatos están aislados, debilitados después de 15 años de resistencia.

f). Uruguay. Es el país con democracia en el sistema político mas temprana y de mas larga trayectoria sin golpes militares hasta antes de 1973 en América Latina. En 1903 el presidente Battle salió victorioso de una guerra civil que debilitó a loa sectores agropecuarios de la burguesía y estableció una reforma legislativa que sentó las bases de un Estado interventor en la economía, un funcionamiento democrático electoral y, en 1911 una avanzada legislación social. Es el caso mas temprano de un Estado Social benefactor en Latinoamérica que dio institucionalidad al sindicalismo. Sin embargo, el sindicalismo primero anarquista y luego comunista ha tenido una ideología clasista hasta el presente. En 1966 se fundó la Confederación Nacional de Trabajadores (CNT) de clara tendencia izquierdista y con predominio del partido comunista. Entre 1968 y

1973 hubo una reanimación de la lucha de clases, que en lo electoral se reflejó en la constitución del Frente Amplio de izquierda. En ese año los militares dieron un golpe de estado que a la manera de los sucedidos en Argentina y Chile inició el neoliberalismo militar en Uruguay. La CNT fue declarada ilegal y sin embargo la resistencia continuó. La crisis económica general de 1981 en Latinoamérica mostró los límites de este neoliberalismo de la represión; la agitación aumentó así como la presión internacional hasta que los militares dejaron el poder. Los gobiernos civiles han tratado de establecer políticas neoliberales pero han recibido una enérgica respuesta por parte de la reconstituida CNT que tomó el nombre de PIT-CNT junto con importantes fuerzas políticas de izquierda.

g). Chile. Otro país en el que el sindicalismo ha tenido una tradición clasista con institucionalidad como en Uruguay es Chile hasta antes del golpe de estado de Pinochet en 1973. Desde los años 20 en Chile se estableció una legislación social progresista. En los años treinta militares nacionalistas proclamaron una república socialista y el Frente popular de izquierda ganó las elecciones en 1938. En 1952 se creó la Central Unitaria de Trabajadores (CUT) con hegemonía del Partido Comunista. Los gobiernos civiles o militares siguieron una política desarrollista de protección a la industrialización hasta el golpe de Pinochet. La CUT ganó en influencia en los sesenta en alianza con los candidatos socialistas hasta el triunfo de Allende. Este gobierno socialista fue derrocado por el golpe militar de 1973. La dictadura suspendió las elecciones sindicales, aunque una parte de la dirigencia mantuvo relaciones con los militares. El periodo más oscuro para el sindicalismo fue entre 1973 y 1978, las organizaciones obreras no desaparecieron del todo pero fueron marginadas. Entre 1977 y 1978 crecieron los conflictos laborales y en 1979 el gobierno militar contestó con el Plan Laboral que autorizó las negociaciones colectivas, permitió la existencia de varios sindicatos en una misma empresa, pero los sindicatos no podían negociar la organización del trabajo, los ritmos de producción ni las promociones de los trabajadores. La huelga tenía que ser aprobada por el 50% de los trabajadores y su estallamiento estaba precedida del arbitraje, durante las huelgas los patrones podían contratar personal de emergencia y estas no podían durar más de 60

días. A pesar de sus restricciones a la libertad sindical el Plan Laboral ayudó a reanimar al movimiento obrero, porque las condiciones antes del mismo eran peores para los sindicalistas. A partir de 1980 hubo una reconstitución del sindicalismo, asociada con grandes huelgas y represiones. El modelo neoliberal militar chileno también entro en crisis en 1981. Sin embargo este régimen se mostró mas resistente que las otras dictaduras y duró hasta finales de los ochenta. A través de negociaciones y elección se dio la transición a la democracia; el nuevo gobierno demócratacristiano continuó la política económica neoliberal y aunque la CUT se refundo no ha llegado a tener la influencia de los buenos años previos al golpe militar.

g). Bolivia. Bolivia es otro caso con México de vía revolucionaria para lograr el cambio social, aunque muy tardíamente con respecto a México. Esta revolución se produjo en 1952 y tuvo su principal protagonista en los mineros del estaño que vencieron militarmente al ejercito de la oligarquía e instauraron un gobierno popular por corto tiempo. La Central Obrera Boliviana (COB) se fundo en ese año y ha sido actor central que como en Argentina la CGT opaca y substituye a los partidos políticos. Entre 1952 y 1964 el Movimiento Nacionalista Revolucionario (MNR) gobernó y la COB formó parte del gobierno. En estos años se legislaron derechos de contratación colectiva y de despidos. Sin embargo, el MNR y la COB rompieron y se inició un periodo de inestabilidad con alternancias civiles y militares en el gobierno. En 1970 un militar nacionalista tomó el poder pero duró poco tiempo, fue seguido de otros militares que reprimieron a la COB hasta 1980. Los gobiernos civiles y militares de los ochenta han tenido que enfrentar la resistencia de la COB que tuvo un segundo momento de auge después de la revolución de 1952. Sin embargo, a partir de 1985 los despidos masivos en las minas debilitaron a la Central que sufrió el aislamiento con respecto de otros movimientos sociales aliados. En los noventa la COB ha intentado nueva resistencia con suerte desigual frente a gobiernos neoliberales mas agresivos.

Como hemos visto, en América Latina no en todos los países logró consolidarse una formación socioeconómica de substitución de importaciones antes de 1980,

especialmente entre los mas pequeños. En algunos países se logró cierta institucionalidad laboral sea con corporativismo sindical como en México y Venezuela o con clasismo como en Uruguay y Chile (antes de los golpes militares de los setenta). En otros mas privó la inestabilidad política con frecuentes golpes militares como en Argentina, Perú o Bolivia. En ellos lo mismo se presentó un corporativismo coyuntural que un clasismo exacerbado. Ha habido países en los que los sindicatos están controlados por el Estado como en México, en otros por los partidos políticos como en Venezuela, en algunos más los sindicatos son prácticamente partidos políticos. En unos hay una relativa unidad sindical, en tanto que en otros la historia ha sido de dispersión organizativa. Sólo en dos países por la revolución (habría que añadir a Cuba y Nicaragua en un contexto muy diferente) fueron derrotadas a las fuerzas de la oligarquía, acelerándose las transformación socioeconómicas por un nuevo bloque de fuerzas en el poder. En otros la disputa tradicional entre capitales agromineros y sectores urbanos no se resolvió nunca de manera definitiva y aunque fueron propiciadas soluciones populistas en diversos momentos, las recaídas dictatoriales frente al peligro obrero fueron frecuentes.

Capítulo III. **La reestructuración productiva en América Latina**

A. La formación socioeconómica de sustitución de importaciones y su crisis.

Es comunmente aceptado que a partir de la década del treinta cuarenta, América Latina transitó hacia el Modelo de Sustitución de Importaciones (que nosotros llamaremos en un sentido mas amplio Formación Socioeconómica de Sustitución de Importaciones) aunque con diferencias importantes entre países. No analizaremos aquí con detalle este proceso, nuestro interés principal es el período que se inició a partir de los ochenta.

En la Formación Socioeconómica de Sustitución de Importaciones (FSESI) la acumulación del capital en las ramas de punta de la economía tendió a basarse en el mecanismo de plusvalía relativa y se elevó la composición orgánica del capital desde los años cincuenta. La clase obrera organizada, situada en los procesos productivos centrales se convirtió en consumidora de productos capitalistas (De la Garza, 1988). Esto en contraposición del supuesto de la teoría de la superexplotación en el sentido de que los obreros en nuestros países son básicamente consumidores de productos campesinos. Por ejemplo, en 1969 en México, con 62% de la PEA asalariada, los obreros apenas gastaban el 19.7% de sus ingresos en productos campesinos.

Los años cincuenta y sesenta fueron de importante crecimiento económico, en especial en la industria:

Cuadro No.1: Crecimiento económico en América Latina (1950-1977)

| | Porcentajes |
|---|-------------|
| Crecimiento del PIB por año | 5.5 |
| Crecimiento del PIB industrial por año | 6.7 |
| Crecimiento del PIB por habitante anual | 2.5 |
| Crecimiento del PIB industrial por habitante anual | 3.8 |

Fuente: F. Fajnzylber (1988) La industrialización trunca en América Latina. México: Nueva Imagen.

Es decir, la industria se convirtió en eje de la acumulación, especialmente aquellas ramas más intensivas en capital: productos químicos, derivados del petróleo y caucho, e industrias metalmeccánicas.

Estructura de la producción manufacturera en América Latina (porcentaje del PIB manufacturero)

| | 1955 | 1977 |
|--|------|------|
| Alimentos , bebidas, tabaco | 56 | 34 |
| textiles, vestido, cuero, calzado y diversos | | |
| Productos químicos, deriva- dos del petróleo y caucho | 13 | 20 |
| Madera , muebles, papel e imprentas, productos mine- rales no metálicos | 14 | 12 |
| Metálicos básicos | 5 | 8 |
| Metalmecánicas | 12 | 26 |

Fuente: CEPAL (1979) Análisis y perspectivas del desarrollo latinoamericano. Santiago.

En los últimos años de este período hubo una clara tendencia en los países más desarrollados hacia la manufactura de consumo duradero, en menoscabo de la de consumo no duradero.

El cambio en el mecanismo de explotación hacia la plusvalía relativa y en la tasa de acumulación de capital estuvo fundado en una reestructuración productiva, poco reconocida hasta ahora, entre los años 50 y 60, representada por la introducción del servicio de Lada y las centrales semiautomáticas en telecomunicaciones; los procesos de tajo abierto en la minería; una automatización no computarizada en petróleo y petroquímica; las cadenas de montaje en la industria automotriz. Sin embargo, las bases sociotécnicas de las unidades socioeconómicas de producción nunca se homogeneizaron, varias de ellas convivieron durante todo el período. Es probable que a la cabeza se encontraran las bases sociotécnicas que utilizan cadenas con trabajo

intensivo y estandar, y las de flujo continuo con un nivel inicial de automatización; estas se desarrollaron junto a las de trabajo mecanizado no estandar, los servicios modernos taylorizados y las empresas con procesos instrumentales o artesanales.

Entre estas bases sociotécnicas y los patrones de relaciones laborales no tenía porque haber correspondencia unívoca. Pero fueron dos grandes patrones los que se establecieron desde los años treinta o cuarenta (los más tempranos en los años veinte): por un lado, el resumido en códigos laborales, instituciones y pactos formales o informales con funcionamiento más o menos regular. Por el otro, el de instituciones no sedimentadas y el transcurrir de las relaciones laborales en el filo de la represión y el enfrentamiento. El primer patrón reconoció dos modalidades: uno, el corporativo (México, Venezuela, Brasil, Argentina, Paraguay), y que por cortos tiempos se presentó también en otros países. Este patrón se caracteriza porque las relaciones laborales son consideradas asuntos estatales; el Estado aparece como el tutor de las relaciones laborales. También por el control organizativo de los trabajadores por parte de los sindicatos vinculados al Estado, que los apoya para tener el monopolio de la representación, la contención de la oposición y la selección de liderazgos. Este vínculo político con el Estado les permite desarrollar la contratación colectiva con protección limitada del empleo, del salario y las condiciones de trabajo; completada por el desarrollo de la seguridad social a cargo del Estado. Sin embargo, estos sindicatos, activos en el apoyo y en la negociación con el Estado poco se preocuparon por intervenir en los procesos productivos de manera directa.

El corporativismo en América latina redefinió relaciones entre sociedad política y civil; politizó las relaciones laborales al convertirlas en asunto de Estado; y civilizó relaciones políticas con la intervención del Estado y de los sindicatos (aunque en forma limitada y subordinada) en la política económica. Todo esto implicó la legalización de la clase obrera y sus organizaciones de manera subordinada al Estado y a las necesidades de la acumulación del capital; institucionalizó parte del conflicto interclasista, pero de una manera diferente al *collective bargaining* de los países desarrollados. El “*political bargaining*” también tiene sus reglas, aunque las principales no son las contenidas en los códigos laborales sino en los de los pactos y acuerdos

políticos. El corporativismo supuso también un cambio en la concepción dominante acerca de la sociedad, de una liberal que la ve constituida sólo por individuos formalmente libres en el mercado o de ciudadanos, a otra constituida por clases sociales organizadas que firman pactos que trascienden los mecanismos de decisión de la democracia parlamentaria. El sindicato corporativo en América Latina es un sindicato Estado, corresponsable de la buena marcha de éste y participante subordinado en el diseño de políticas públicas; es también un sindicato de la circulación, centrado en otro nivel en la negociación de la compraventa de la fuerza de trabajo y no en el proceso productivo. Patrimonialismo y clintelismo fueron ampliamente practicados por estos sindicatos, contribuyendo a conformar una de las componentes de la cultura político sindical del proletariado organizado en América Latina. Esta subjetividad de componentes inicialmente agrarios implicó concebir a los dirigentes como patrones del sindicato, investidos de capacidades especiales de influencia y negociación frente a los poderes públicos.

La otra modalidad relativamente institucionalizada de las relaciones laborales fue la de Chile y Uruguay antes de los golpes militares. En estos casos el Estado fue también el tutor de las relaciones laborales pero los sindicatos lograron mantener autonomía frente a los poderes públicos. No se trata tampoco del Collective bargaining, los sindicatos eran verdaderas fuerzas políticas influenciadas o controladas por los partidos y que participaban en las grandes luchas por el poder al nivel del Estado.

La otra situación de las relaciones laborales en el período de Substitución de Importaciones fue cuando el grado de institucionalización formal o informal fue mucho menor; sea porque no llegó a conformarse un verdadero Código del trabajo (Perú) o bien porque el Estado y las clases dominantes siguieron el camino del enfrentamiento casi permanente con los sindicatos (Bolivia). Es decir, no hubo una plena legalización de la clase obrera y sus organizaciones; en la práctica, los sindicatos han sido fuerzas políticas casi siempre de oposición y su existencia y funcionamiento han transcurrido en el filo de la navaja; excepto en coyunturas muy especiales, como después de la revolución de 1954 en Bolivia o con Velazco Alvarado en Perú, los sindicatos no participaron en el diseño de políticas públicas.

De una forma o de otra, es difícil hablar en América Latina de sistemas de relaciones industriales, porque el concepto de sistema implican la aceptación y prácticas conforme a normas y valores compartidos, además de las implicaciones funcionalistas del concepto. En los casos más institucionalizados en América Latina, como fueron los de Venezuela y México, las reglamentaciones del trabajo y la seguridad social proliferaron en forma compleja; pero la negociación más determinante, la política, implicaba alta centralización en las cúpulas del Estado o partidarias, con reglas informales, pero a la vez suficientemente flexibles en función de correlación de fuerzas. Es decir, la arbitrariedad es parte de estos "sistemas de relaciones industriales" (caudillismo, patrimonialismo y autoritarismo), la centralización no formalizada de las decisiones en las cúpulas. Formando más que un sistema con partes interconectadas cumpliendo una función y contribuyendo a la integración del todo, configuraciones con ambigüedades, contradicciones, discontinuidades y hoyos negros llenados por los acuerdos ad hoc o a través del conflicto. Sin embargo, las formas más institucionalizadas de las relaciones laborales e industriales dieron cierta legitimidad a la formación socioeconómica de sustitución de importaciones, permitiendo articular aunque de manera defectuosa crecimiento del mercado interno con acumulación del capital.

Cuadro No. 3

Tipo de sindicalismo predominante en la formación socioeconómica de
substitución de importaciones

| | Tipo | Principales organizaciones actuales |
|-----------|---------------------------------------|--|
| Uruguay | Clasista | PIT-CNT |
| Bolivia | Clasista | COB |
| Chile | Clasista | CUT |
| Colombia | Clasista la CUT | CUT, UTC, CTC, CGT |
| Peru | Clasista CGTP | CGTP, CTP, CNT |
| Ecuador | Clasista CTE | CTE, CEOSL |
| Paraguay | Corporativos (du- rante dictadura) | CTP |
| Brasil | Corporativo (antes de la CUT) | CUT, CGT, Forza Sindical |
| Venezuela | Corporativo | CTV |
| Argentina | Corporativo | CGT |
| Mexico | Corporativo | CTM, Congreso del Trabajo. |

El sector industrial en este período estuvo dirigido hacia el mercado interno. En los países más desarrollados, con organizaciones obreras más fuertes y relaciones laborales más estables se dió una articulación (insuficiente), a través del incremento de los salarios reales, entre expansión industrial de bienes de consumo no durables y consumo obrero de la capa más protegida por los sindicatos. Sin embargo, el crecimiento industrial requirió de la importación acrecentada de medios de producción, no suplida por la oferta interna; y, aunque la exportación manufacturera creció en todo el período fueron los bienes primarios los principalmente exportados. La industria fue protegida a partir de aranceles, cuotas y permisos para la importación; sus necesidades de insumos, maquinaria y equipo fueron financiados a partir de las divisas captadas con la exportación primaria; cuando este sector comenzó a agotarse, el financiamiento se hizo a partir de los préstamos internacionales. Las transferencias de recursos del sector primario al industrial implicó también una política de precios internos favorable al segundo, además de ser fuente de mano de obra cuyos gastos de reproducción eran cubiertos en una parte del ciclo reproductivo por la economía campesina.

El papel del Estado fue básico en este proceso: controló el mercado de trabajo por los acuerdos corporativos o bien la represión; concedió créditos blandos al sector industrial; aumentó con su gasto el consumo interno, así como el aprovisionamiento de insumos baratos para la industria a partir de las empresas paraestatales. Con los años, el gasto y la inversión pública se convirtieron en piezas claves del crecimiento económico.

Cuadro No. 4 Participación del sector público en la economía (porcentaje del gasto público con respecto del PIB)

| | 1945 | 1960-61 | 1969-70 |
|-----------|------|---------|---------|
| Argentina | 22 | 25.2 | 25.2 |
| Brasil | 16 | 25.3 | 25.2 |
| Colombia | 15 | 11.2 | 17.3 |
| Chile | 17 | 29.3 | 34.6 |
| México | 11 | 16.7 | 21.7 |
| Perú | 14 | 15.9 | 18.9 |

Fuente: F. Fajnzylber (1988) op. Cit

En términos de balanza de pagos el “éxito” del sector industrial dirigido al mercado interno pronto se reflejó en un déficit creciente de su balanza comercial; en las primeras décadas este déficit se finició con el superávit del sector primario, pero a principios de los setentas el desequilibrio de la balanza comercial fue excesivo. El saldo fue especialmente negativo por la importación de maquinaria y equipo de transporte.

Cuadro No. 5 América Latina y el Caribe. Déficit externo originado por el sector industrial (millones de Dls)

| | 1955 | 1965 | 1975 |
|---------------------|-------|-------|--------|
| Déficit industrial | -4819 | -7092 | -28387 |
| Superávit del resto | 5325 | 8151 | 18485 |
| Balanza Comercial | 506 | 1059 | -9902 |

Fuente: UNCTD (varios años) Handbook of International Trade and Development Statistics y CEPAL (varios años) Anuarios Estadísticos de América Latina. Santiago.

La crisis de la Formación Socioeconómica de Substitución de Importaciones se inició como agotamiento del sector primario que había sido pieza clave en el aporte de divisas para la industrialización, en la producción de alimentos e insumos baratos y como fuente de mano de obra para las ciudades. Esta crisis, resultado del intercambio desigual, se debió en parte a las diferencias en productividades con la industria, pero también fue resultado de una política premeditada del Estado.

Por otra parte, el gasto público, fundamental en la acumulación del capital en este período, tanto del lado de la demanda final así como en la inversión productiva, corrió la misma suerte que en los Estados Sociales que finalmente no pudieron subsidiar por mecanismos diversos la acumulación privada y a la vez tener finanzas sanas a través del sistema impositivo. De tal manera que el funcionamiento de esta formación socioeconómica, además del empobrecimiento del sector primario y el desequilibrio de la balanza comercial por el desarrollo hacia adentro del sector industrial, llevó aparejado el déficit público creciente, financiado en los setenta a través de la deuda externa. Pero este proceso llegó a su límite en 1981-82, con la elevación de las tasas internacionales de interés que multiplicaron la deuda externa. Desde años anteriores la elevación de los precios del petróleo había afectado a casi todos los países de América Latina que no son productores de este líquido. Frente a la crisis financiera de 1982, que tomó la forma de crisis de la deuda externa, el capital bancario internacional exigió no

declarar la moratoria y los grandes capitales productivos locales y transnacionales en América Latina la ruptura de los pactos y las concesiones a los trabajadores, tanto en los países con corporativismo como en aquellos en los que los sindicatos habían conquistado beneficios por la lucha. Se inició así un período de enfrentamientos entre el capital y el trabajo que no termina todavía. Es en el fondo la lucha por el reparto de la plusvalía en condiciones de grave deterioro económico que ha implicado reformular o romper pactos, patrones de relaciones laborales e industriales y las bases mismas de la formación socioeconómica. Estos cambios han afectado involuntariamente la función legitimadora del Estado, su papel en la compensación del intercambio desigual entre fracciones del capital y como redistribuidor del ingreso hacia los trabajadores.

Hay desde los ochenta una reorientación del Estado y una recomposición del bloque dominante en favor del capital transnacional y del gran capital local con capacidad exportadora. Esta reorientación ha implicado cambios importantes en la intervención económica del Estado al reducir sus inversiones, disminuir regulaciones a la economía, privatizar empresas e instituciones gubernamentales; y, la adopción de políticas ortodoxas de ajuste que reducen la intervención económica del Estado a los circuitos monetarios, y no suponen su participación en la producción o promoción de ésta.

La crisis y transformación del Estado se convirtió en crisis de sobreacumulación del capital al reducirse el mercado interno por la reorientación y disminución del gasto público, así como por las restantes políticas ortodoxas de ajuste que contrajeron el mercado interno. Es decir, sobreacumulación del capital frente a un mercado interno restringido e incapacidad momentánea de participar en mercados internacionales de manera amplia. Esta crisis de sobreacumulación es a su vez de las unidades socioeconómicas de producción con sus diversas bases sociotécnicas del período de sustitución de importaciones, que en las nuevas condiciones del mercado y del Estado no permiten un relanzamiento de la acumulación del capital. De esta manera, la disputa en el espacio tradicional donde los sindicatos se movieron en América Latina, el del Estado, se ha complicado por la aparición como arena pública del nivel de los procesos de trabajo. Es la lucha del capital por transponer límites técnicos, sociales y políticos de las bases sociotécnicas y aumentar la explotación. Es el cuestionamiento sobre todo de

las relaciones sociales dentro de los procesos de trabajo, con sus relaciones de fuerzas sobre todo implícitas, en favor del management. De los procesos de trabajo llega esta conflictividad a las instituciones de regulación del conflicto obrero patronal (códigos del trabajo, sistema de seguridad social, contratación colectiva) buscando su flexibilidad. Habría que aclarar que la clase obrera latinoamericana nunca en su historia ha sido de alto salario. Sería difícil sostener la tesis regulacionista de que los salarios crecieron más que la productividad y esta disparidad está en el fondo de la crisis y reestructuración actuales; sino que frente a una crisis de acumulación las magras conquistas obreras y sus raquícos salarios se convirtieron en campo de disputa para restituir la tasa de ganancia. Así se ha abierto en América latina un nuevo período de resultados todavía inciertos, que tiene variaciones rápidas en pocos años y que analizaremos a continuación.

\$\$\$\$\$ (entra anexo)

B. Los ajustes macroeconómicos neoliberales.

Los ajustes neoliberales en América fueron iniciados por los gobiernos militares en el Cono Sur en la década de los setenta (Foxley, 1988). Habría que aclarar que no todos los gobiernos militares en esa época hicieron ajustes neoliberales en la economía (Ramos, 1983). Las primeras políticas neoliberales en la región entraron en crisis hacia el año de 1982. En Chile el gobierno militar se vio obligado frente a la crisis financiera a romper con sus advisors, intervenir al sistema bancario y adoptar cierto proteccionismo y medidas keynesianas de reactivación; sin embargo, en 1984 volvió a la ortodoxia y el ajuste fue más exitoso, al parecer los inversionistas locales y extranjeros mostraron más confianza en el régimen militar y no hubo fuga de capitales. Esta primera crisis del incipiente neoliberalismo en América Latina coincidió con la transición hacia la democracia y el establecimiento de gobiernos electos a lo largo de esa década (Vuskovic, 1990). Entre 1982 y 1985 estos nuevos gobiernos siguieron políticas económicas erráticas que desembocaron en una gran inestabilidad

económica y contribuyeron al inicio de una nueva oleada de políticas neoliberales plenamente instaurada en la región a partir de 1990 (Wannofel, 1994). En Venezuela en 1979 el gobierno demócratacristiano aplicó medidas de austeridad, pero en 1984 el nuevo gobierno socialdemócrata difirió de los ajustes tipo Fondo Monetario Internacional. En Ecuador en 1982 se aplicó un programa ortodoxo y otro semejante en 1984 que llevó al triunfo electoral de la centro izquierda. En Bolivia en 1982 se combinaron medidas ortodoxas con control de precios que fracasaron, en 1985 la inflación anualizada era de 16 720%. Colombia fue un caso especial de ajuste sin contracción económica que algunos atribuyen a una coyuntura de elevación de los precios internacionales del café y al ingreso de divisas por el narcotráfico. En resumen, durante la crisis de 1982, excepto Bolivia los planes de ajuste fueron ortodoxos, con devaluaciones y reemplazo de las tasas fijas de cambio por otras fluctuantes, el resultado fue la recesión, caída en la inversión, del mercado interno, de los salarios y el efecto sobre la inflación fue limitado; las importaciones se redujeron, pero sólo en 4 países aumentaron las exportaciones. Esto llevó a un segundo ajuste hacia el final de la década, México, Chile, Venezuela, Ecuador y ahora Bolivia volvieron a aplicar planes ortodoxos. En Argentina, Brasil y Perú, frente al fracaso inicial de los planes ortodoxos aparecieron los heterodoxos (Austral en Argentina, Inca en Perú y Cruzado en Brasil). Estos planes se basaron en la concepción estructuralista, en tanto suponer que los agentes anticipan la inflación y suben los precios de acuerdo a expectativas, por tanto la solución fue un shock por congelamiento de precios y salarios. Estos ajustes también fracasaron. En síntesis, los planes ortodoxos lograron bajar finalmente la inflación en los ochenta en Bolivia y Chile, en forma limitada en México y fracasaron en Venezuela y Ecuador; el déficit fiscal mejoró en Bolivia, Chile y México, pero no en Ecuador y Venezuela; el equilibrio en la cuenta corriente no se logró en todos los casos; en todos los países hubo contracción de la economía y de la inversión, excepto Colombia y Uruguay que cuando cambiaron algunos factores externos incurrieron en déficits.

Dejando fuera particularidades coyunturales, las políticas neoliberales en América Latina han tenido dos componentes principales: la política de estabilización, consistente en reducir el déficit fiscal, el control de la inflación y buscar el equilibrio en

la balanza de pagos; y la reforma estructural que ha puesto el énfasis en la eliminación del proteccionismo interno y la desregulación, así como en el redimensionamiento del sector público, incluyendo en éste la privatización de empresas paraestatales (Przeworski, 1991).

En el transcurso de las políticas neoliberales en la región se encuentra una concepción que considera al mercado como el gran asignador de los factores de la producción, con un sector privado responsable casi total de la acumulación del capital y un Estado que reduce su actuación a contribuir a mantener un entorno macroeconómico estable. Pero, en el centro de las políticas de ajuste ha estado el combatir a la inflación, que ciertamente hacia mediados de los ochenta llegó en Latinoamérica a niveles realmente alarmantes. Esta inflación es considerada como un fenómeno monetario, de tal manera que la acción del Estado es participando en la oferta y demanda de dinero cuando hay “distorciones” con respecto de los modelos neoclásicos de equilibrio. La explicación ortodoxa plantea que la crisis fiscal del Estado proviene de un alto gasto corriente, transferencias y subsidios con escasos ingresos fiscales que provocan un incremento del crédito, aumentando artificialmente la base monetaria y la demanda interna, esto provoca inflación, sobrevaluación y pérdida de competitividad que se refleja en déficit en la cuenta corriente al bajar las exportaciones. La solución es reducir importaciones a través de la devaluación y contraer la demanda agregada y los salarios reales.

En los noventa las políticas de combate a la inflación en la región adquirieron características más uniformes. En una parte de los países se permitió la sobrevaluación monetaria y se practicó el control salarial por debajo de la inflación, en todos se mantuvieron tasas reales de interés altas y se redujo el déficit fiscal a través de la racionalización y reducción del gasto público (en casi todos los países el gasto público en 1990 disminuyó con respecto a 1987) y el aumento de la captación fiscal (hacia 1990 la relación del déficit público con respecto del PIB ya era pequeño) (De la Garza, 1994).

Durante los ajustes el dilema económico ha sido sí al bajar la inflación a través de contraer la demanda agregada no se contrae también la producción. La respuesta parece haber sido la apuesta a la exportación a cargo de la inversión productiva del

capital externo, en un supuesto contexto de equilibrios macroeconómicos y baja inflación (las exportaciones de bienes y servicios con relación al PIB fueron en 1980 de 14.1%, en 1990 llegaron al 21.6%). Pero, a partir de 1986 en América Latina en que se iniciaron varios de los ajustes neoliberales en sentido mas amplio el comportamiento del crecimiento del PIB fue pésimo, casi no creció entre 1988 y 1990. A partir de 1991 hay un crecimiento moderado.

En cambio, el combate a la inflación ha sido relativamente efectivo en los noventa (hasta 1994) en países como Argentina, Bolivia, Chile; pero a nivel regional si bien ha disminuido el crecimiento de los precios sus niveles son todavía altos.

En cuanto al comportamiento de la tasa de cambio, hay en realidad dos grupos de países: uno que ha permitido la sobrevaluación de sus monedas con respecto al dólar (México, Perú, Argentina, Brasil) y otros que las han mantenido subvaluadas.

El resultado fue a partir de 1992 un crecimiento superior de las importaciones que de las exportaciones en general en América Latina. En 1992 el valor de las exportaciones creció en 5.1%, en tanto que las importaciones lo hicieron en un 22.4%; en 1993 fueron de 5.1% y 8.8% respectivamente. En especial aumentó la exportación manufacturera con relación al total exportado, que pasó del 17.9% en 1980 al 33.1% para toda América Latina en 1990 (productos importantes de exportación se han vuelto los vehiculos automotores y motores de combustión interna). Sin embargo, aunque han decaido en importancia, regionalmente los principales productos de expotación siguen siendo los agropecuarios, petróleo y minerales.

El resultado ha sido un déficit creciente en cuenta corriente y en la balanza de pagos que sólo se ha equilibrado a través del superávit en la cuenta de capitales, gracias a la cual la cuenta corriente se volvió superavitaria desde 1989 (De la Garza, 1996). La entrada creciente de capital externo en los noventa a América Latina ha sido principalmente en forma de bonos de la deuda pública, que a partir de 1991 ya constituía la mayoría del financiamiento externo, casi el doble que el monto de la inversión extranjera directa. Se trata de capital especulativo atraído por las altas tasas reales de interés, que con los problemas financieros mexicanos de finales de 1994 emigró masivamente.

En este contexto, la deuda externa en monto global aumentó en los noventa, pero con relación al PIB constituyó sólo el 37% (cifra inferior a las de los ochenta) y otro tanto sucedió con la relación entre intereses de la deuda con respecto a las exportaciones que en 1993 fueron del 19%. De la misma manera, el déficit del sector público ha disminuido en los noventa y han aumentado los ingresos corrientes de los gobiernos con relación al gasto; aunque también disminuyeron espectacularmente los gastos estatales de capital en los países en los que el ajuste ha sido más fuerte (el consumo final del gobierno no ha disminuido con relación al consumo final total probablemente por ser mayor la contracción del mercado interno que del gasto público).

En 1995 los resultados del ajuste son más claros que anteriormente, cuando se festinaron los comportamientos positivos de algunas variables macroeconómicas: se muestra una gran vulnerabilidad de las economías latinoamericanas (especialmente de los países más desarrollados). Por otro lado, el privilegio del combate a la inflación con políticas monetaristas ha sido un factor importante en el lento crecimiento y posiblemente un obstáculo para el aumento en la tasa bruta de formación de capital (en los noventa el coeficiente de inversión en América Latina con respecto al PIB se ha mantenido estable, pero bajo con respecto a 1980).

En términos más específicos, en los noventa, años de aplicación más sistemática de las políticas neoliberales en América Latina, ha habido un comportamiento irregular por país en el empleo industrial. Las remuneraciones medias reales en unos países han subido pero en general han disminuido; en general en los noventa el salario mínimo real urbano decayó; el crecimiento medio industrial ha sido más bajo que en los setenta (entre 1971 y 1980 el crecimiento medio anual fue de -2.3%, en tanto que entre 1981 y 1992 de -3.13%); la pobreza se incrementó (en 1985 el porcentaje en pobreza extrema fue del 23% de la población, en 1990 de 27.4%; la pobreza en general aumentó de un índice de 41% en 1980 a 46% en 1990; la concentración del ingreso se incrementó en esa década en Chile, Venezuela, Argentina, Brasil, Perú, México y Panamá; el consumo medio en Dls por mes cayó en esos años de 117.4 a 109.66); el llamado sector informal creció espectacularmente.

Cuadro No. 6

América Latina y El Caribe: Principales indicadores económicos

| | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 |
|--|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|--------------|
| PIB (tasas de variación) | 4.2 | 3.3 | 0.8 | 0.9 | 0.3 | 3.7 |
| Precios al consumidor | 64.1 | 208.1 | 774.2 | 1204.4 | 1185.8 | 199.0 |
| Saldo de comercio de bienes y servicios (miles de millones de Dls.) | 13.3 | 18.3 | 20.9 | 27.2 | 23.4 | 4.5 |
| Saldo de la cuenta corriente (miles de millones de Dls.) | -17.4 | -10.8 | -11.2 | -6.9 | -3.8 | -18.0 |
| Saldo de la cuenta de capital (miles de millones de Dls.) | 9.8 | 15.1 | 5.4 | 9.9 | 18.0 | 37.2 |
| Saldo de la balanza de pagos (miles de millones de Dls.) | -7.5 | 4.3 | -5.7 | 2.9 | 14.2 | 19.2 |
| Deuda externa total (miles de millones de Dls.) | 400.9 | 427.5 | 419.5 | 423.1 | 441.5 | 456.0 |

Fuente: CEPAL (1994) Estudio económico de América Latina y El Caribe, V.I. Santiago.

Cuadro No. 7 El Gasto Público en América Latina

I II III IV V VI VI VIII

| | | | | | | | | |
|-------------------------|-------|-------|------|------|------|------|------|-----|
| Argentina | 84.0 | -3.8 | - | - | - | 6.7 | 15.9 | 7.2 |
| Brasil | 80.2 | -26.9 | 14.2 | 11.6 | 20.2 | 9.9 | 5.9 | - |
| Colombia | 111.4 | -0.3 | 11.4 | 12.6 | 13.6 | 5.3 | 25.7 | 3.9 |
| Costa Rica | 122.4 | -2.5 | 14.6 | 21.7 | 22.8 | 10.1 | 13.3 | 11 |
| Chile | 92.4 | 3.1 | 15.4 | 15.0 | 13.3 | 17.5 | 8.4 | 9.0 |
| México | 76.8 | -4.0 | - | 13.4 | 10.6 | 12.2 | 12.0 | 4.6 |
| Perú | 53.6 | -2.5 | 14.8 | 15.4 | 10.7 | 13.2 | 15.3 | 8.1 |
| Venezuela | 107.5 | 1.0 | 19.6 | 20.6 | 11.9 | 12.8 | 6.1 | 3.0 |
| Uruguay | 108.7 | -2.5 | 17.1 | 14.1 | 16.8 | 8.7 | 9.6 | 8.6 |
| Ecuador | 80.8 | 0.6 | 12.8 | 19.6 | 11.1 | 12.2 | - | 5.2 |
| Bolivia | 92.3 | -4.0 | 11.7 | 16.2 | 13.0 | 1.4 | 6.6 | - |
| América Latina y Caribe | | | | 13.5 | 12.1 | 15.7 | | |

Fuente: CEPAL (1994) Estudio Económico de América Latina y el Caribe.
Santiago

I=Índice del Gasto público (1987=100)

II=Déficit del sector público (porcentaje del PIB)

III=Consumo final del gobierno en relación con el consumo final total en 1970

IV=Consumo final del gobierno en relación con el consumo final total en 1980

V=Consumo final del gobierno en relación con el consumo final total en 1990

VI=Inversión gubernamental en relación con el gasto total del gobierno central en 1970

VII=Inversión gubernamental en relación con el gasto total del gobierno central en 1980

VIII=Inversión gubernamental en relación con el gasto total del gobierno central en 1990

C. La reestructuración productiva.

La reestructuración productiva en América Latina ha sido documentada desde la primera mitad de los ochenta, falta todavía una imagen más precisa de su extensión y resultados (De la Garza, 1993). De cualquier manera, la reestructuración productiva no ha sido resultado sólo del cambio en las orientaciones del Estado, sino de las acciones emprendidas por las empresas para enfrentar el nuevo contexto de apertura, desregulación y retirada del Estado de la inversión productiva e incentivador de la demanda. Lo anterior ha implicado previamente un cambio profundo en la política industrial en América Latina, de la de Sustitución de Importaciones que la caracterizó hasta 1982 aproximadamente a la llamada de fomento de las exportaciones (Clavijo y Casar, 1994). La primera implicaba acciones estatales como protección del mercado interno, políticas de precios para fomentar la inversión productiva, política fiscal favorable a la industria, financiamientos blandos y articulación entre compras gubernamentales y ventas de las empresas privadas, así como la producción de insumos baratos a cargo de las paraestatales. En cambio, la llamada política industrial de promoción de la exportación debe considerarse más que como una política específica para el sector industrial un conjunto de medidas genéricas para la economía que inspiran al nuevo modelo: desregulación, privatización, lograr equilibrios macro, bajar inflación. Todo esto hace suponer que al neoliberalismo le resulto extraña realmente una política industrial, que es vista como distorsionante de mercados (González, 1992).

Sin embargo, plantear que el Estado ha estado totalmente ausente de la reestructuración productiva puede ser un error en América Latina, aunque su intervención sea ahora muy diferente a la del periodo de sustitución de importaciones. La intervención de los Estados es ahora a través de políticas salariales que han tendido a mantenerlos por debajo de la inflación y en su apoyo a la flexibilización de los mercados de trabajo, que implica muchas veces el combate o sometimiento de los sindicatos (Wannoffel, 1995).

Es decir, en América Latina los niveles macro y micro de la reestructuración no están desarticulados, aunque la intervención directa del Estado en lo micro se haya reducido o

focalizado en los aspectos señalados anteriormente. Dentro del concepto de reestructuración productiva estamos incluyendo al cambio tecnológico (de producto o de proceso, así como la investigación y el desarrollo), el cambio en la organización del trabajo, el de la gestión de recursos humanos, el de las relaciones laborales y el del perfil de la fuerza de trabajo.

Sin duda que las políticas macroeconómicas neoliberales ha contribuido a crear un nuevo contexto para los aparatos productivos latinoamericanos que los presiona para aumentar productividad y calidad. Sin embargo, las teorías neoliberales en la macroeconomía se han combinada en lo micro con dos concepciones no necesariamente coherentes con las primeras a través de la idea de flexibilidad del mercado de trabajo. Por un lado, una concepción de flexibilidad que proviene de la economía neoclásica y que se traduce en desregulación y a nivel de fábrica en lo que algunos estudiosos en América Latina han llamado un neoliberalismo de fábrica (Iranzo, 1992). Por el otro lado, otra idea de flexibilidad que proviene de las doctrinas de la Calidad Total y el Justo a Tiempo que, al menos en la doctrina, da un lugar especial al concepto de cultura laboral y consensos de fábrica bajo el mando del capital. Por esta línea se puede incluso llegar a nuevas teorías institucionalistas que sin ser dominantes en la región compiten en temas específicos con el neoliberalismo.

Siguiendo esta línea no neoliberal de los nuevos conceptos de producción, una parte importante de los estudiosos de los procesos productivos en América Latina los han acogido con entusiasmo. Este auge de las investigaciones sobre reestructuración productiva en su sentido amplio, que incluye al propio “sistema de relaciones industriales”, fue apuntalado por la crisis del paradigma dependentista desde inicios de los ochenta, que fue dominante en décadas anteriores. También por la crisis del marxismo, que en su versión dependentista tuvo muchos seguidores en la región. Además de la fascinación que despierta la polémica sobre la crisis del taylorismo-fordismo entre aquellos que en sus teorías anteriores no incluían al proceso productivo (excepto la incipiente Sociología del Trabajo latinoamericana que fue opacada por el dependentismo en los setenta). Sin embargo, la emergencia teórica en América Latina de las concepciones internacionales acerca de nuevos paradigmas productivos, nuevos

conceptos de producción, la tercera revolución tecnológica, las nuevas formas de organización o la flexibilidad del trabajo muchas veces ha sido retomada en forma acrítica o bien sin destacar que internacionalmente es precisamente una polémica. Estas adopciones acríticas han tendido incluso a simplificar las versiones teóricas originales de los países desarrollados convirtiéndolas en:

- 1). Evolucionistas unilineales de paradigmas productivos (por ejemplo el necesario tránsito del taylorismo-fordismo al “Lean production”), que en el pensamiento latinoamericano ha significado un verdadero salto atrás con respecto de la crítica que en los setenta se hizo de las teorías del desarrollo a la manera de Rostow o las de la modernización. La adopción sin más de versiones de la convergencia internacional de modelos de producción impide ver la posibilidad o realidad de desarrollos paralelos, o bien analizar los éxitos productivos como articulaciones internacionales entre desiguales.
- 2). La abstracción de los modelos de producción con respecto de contextos institucionales y culturales, en especial del llamado sistema de relaciones industriales, y aunque se postulen tendencias hacia la flexibilidad y la descentralización no llegan a igualarse internacionalmente.
- 3). El cierre del horizonte teórico en unos cuantos modelos de producción que impide teorizaciones alternativas. Esto se relaciona con otro salto para atrás con respecto de las polémicas de los setenta y la adopción del método hipotético deductivo como sinónimo de científicidad frente a estrategias de descubrimiento y reconstrucción de la realidad en el pensamiento.

Así como las teorías sobre el proceso productivo se han difundido en América Latina, también se han acumulado estudios de caso y de ramas para los países más grandes. En estos estudios, en cuanto a las transformaciones en los procesos de trabajo priva la hipótesis del fin del taylorismo fordismo y la transición hacia otro paradigma. Pero los hallazgos empíricos en sectores que han emprendido la reestructuración productiva apuntan más hacia un “pseudopostfordismo”, aunque las interpretaciones se dividen entre los optimistas que lo ven como resultado de una lectura deficiente de los empresarios, que presionados por los mercados tendrán que adoptar el camino correcto

y único, el del “Lean Production”. Por otro lado, los pesimistas que no adivinan ninguna salida aceptable. En resumen, la investigación empírica sobre las transformaciones de los procesos de trabajo apunta hacia:

-la no coincidencia necesaria entre nuevas tecnologías y nuevas formas de organización del trabajo (Leite, 1992).

-el uso instrumental de las nuevas formas de organización del trabajo como forma de control sobre los trabajadores (Zibovicius, 1992).

-la introducción de innovaciones no negociadas con los sindicatos (Humphrey, 1992)

-la no combinación entre innovaciones tecnológicas u organizativas con mas altos salarios o seguridad en el empleo (De la Garza, 1992).

-la aplicación parcial del Justo a tiempo y la Calidad Total, con poca delegación de poder, poco involucramiento y combinados con líneas fordistas (Taddei, 1992)

-relaciones no unívocas entre cambio tecnológico o de organización con empleo, salario, calificación, condiciones de trabajo y relaciones laborales, interviniendo de manera importante las carecterísticas del sistema de relaciones industriales, en particular las relaciones de fuerzas entre sindicatos, empresas y Estado.

-especialmente los estudios destacan el atraso de las tácticas y discursos sindicales con respecto de los cambios ya iniciados.

En síntesis, habría consenso en el carácter polarizante de la reestructuración actual, parcial al interior de un mismo proceso productivo, asociada con bajos salarios y flexibilidades unilaterales (Lucena, 1991). En este contexto, la aplicación de las teorías internacionales a través de una perspectiva hipotético deductiva a los sumo ha permitido en América Latina falsear la hipótesis del transito al postfordismo y a los conceptos internacionales de producción se les han agregado prefijos: psedupostfordismo, fordismo periférico, subfordismo, prepostfordismo, etc... (Pérez Sainz, 1994). Pero, el problema puede ser más profundo. En primer lugar, cabría ahondar en el supuesto general del predominio del taylorismo-fordismo en América Latina antes de 1982. Esto no ha sido plenamente comprobado, en todo caso se presentó en parte de la metalmecánica. En segundo término cabría analizar la propia lógica de la conceptualización de los paradigmas productivos, de los cuales los conceptos de

taylorismo y fordismo son los más desarrollados. En particular, sí los determinismos tecnológico, organizacional o de otro tipo están desprestigiados para el presente, podríamos extender esta idea para el pasado, de tal forma que la organización taylorista fordista no fuera tan universal, ni se presentara en relaciones funcionales con tecnología, gestión de recursos humanos, relaciones laborales o perfil de la fuerza de trabajo. Es preferible hablar de diversas configuraciones sociotécnicas (nivel tecnológico, organización, gestión de mano de obra, relaciones laborales y perfil de la fuerza de trabajo) en un contexto de relaciones industriales, macroeconómico, de políticas estatales y de relaciones entre empresas que no envuelven las realidades intrafabriles sino que las especifican, los actores imprimen contenidos concretos a formas que pueden ser semejantes. Todo esto alejado de las visiones funcionalistas o estructuralistas, es decir, conviviendo durante períodos prolongados con contradicciones, discontinuidades o disfuncionalidades y conflictos diversos (De la Garza, 1995).

En cuanto a las relaciones de trabajo, la investigación latinoamericana muestra una tendencia hacia su flexibilización desde los niveles de las legislaciones laborales, pasando por los contratos colectivos, hasta los pactos corporativos cuando los hubo. Aunque a raíz de las transformaciones actuales se ha dirigido la mirada al pasado y algunos estudios muestran que en Latinoamérica no hubo un sólo “sistema de relaciones industriales”, en particular los hubo corporativizados (México, Venezuela, Argentina, Brasil y Paraguay) y otros en los que es privó el enfrentamiento, pero en ninguno de los dos puede considerarse propiamente como sistema, con sus actores relativamente respetuosos de una normatividad y valores compartidos. Estas últimas relaciones laborales fueron subsumidas en la conflictividad política o los acuerdos políticos ad hoc, y los sindicatos y organizaciones empresariales se comportaron como partidos o fueron parte de ellos. Las diferencias anteriores quedan constadas por el contraste entre países en los que la contratación colectiva era una acción regular frente a otros en donde era inexistente en la práctica (Campero, 1991).

Sea como fuere, en la coyuntura actual la flexibilización laboral ha estado influida por las diferencias en relaciones de trabajo previas. En los casos en que los

pactos corporativos funcionaron como parte de un sistema de relaciones industriales, las modificaciones en las leyes laborales han tendido hacia su flexibilización y al cuestionamiento del “political bargaining” (Falabella, 1989). Pero, en los casos en los que la institucionalización era menor o bien las dictaduras militares habían afectado la libertad sindical y los sindicatos son fuertes, las modificaciones han ido hacia el establecimiento de una institucionalidad y libertad que casi no existía, como en países de centroamérica, Chile e incluso Brasil (Pérez Sainz, 1996) (Leite, 1989).

De cualquier manera los estudios muestran la preferencia empresarial por las flexibilizaciones unilateral y por sus formas numérica y funcional sobre la salarial. Aunque para ser exactos, es posible distinguir tres estrategias empresariales de flexibilización en orden de importancia: la unilateral, la inducida a los trabajadores sin considerar al sindicato y la neocorporativa pactada con el sindicato en una relación de indentificación de intereses. Los valiosos y abundantes estudios de caso acerca de la reestructuración productiva han sido completados con encuestas extensas en México, Colombia, Bolivia, Brasil, Argentina y Chile. Sintetizaremos alguna de la información disponible.

Cuadro No 8 : Técnicas de administración de personal en Argentina

| Técnica | % de empresas |
|--|----------------------|
| Descripción de puestos de trabajo | 25.6% |
| Evaluación de desempeño | 25.2% |
| Plan de carrera | 18.4% |
| Sistema de evaluación de puestos de trabajo | 20.8% |

Fuente: IV

**Cuadro No. 9
Innovación tecnológica en Argentina**

| Tipo de cambio | Alimentos, bebidas y tabaco | Textil y confección | Química | Metalme |
|----------------------------|------------------------------------|----------------------------|----------------|----------------|
| Solo maquinaria | 60% | 37.5% | 44.4% | 48.4% |
| Solo organizacional | — | 6.2% | — | 3.2% |
| Ambos | 13.0% | 12.5% | 44.4% | 19.3% |
| Sin cambio | 26.6% | 14.0% | 22.2% | 29.0% |

Fuente: IV

Industria Manufacturera en México

Cuadro No. 10

| | Nivel tecnológico | Nivel de flexibilidad de la fuerza de trabajo | Nivel de bilateralidad |
|---------------------------------|--------------------------|--|-------------------------------|
| Exportador | | | |
| Si | Bajo | Bajo | Bajo |
| No | Medio | Bajo | Bajo |
| Capital Nacional | Bajo | Bajo | Bajo |
| Extranjero | Medio | Bajo | Bajo |
| Tamaño Pequeña y Mediana | Bajo | Bajo | Bajo |
| Grande | Alto | Bajo-medio | Bajo |
| Productividad Baja | Bajo | Bajo | Bajo |
| Alta | Alto | Bajo-medio | Medio |

Fuente: VII

Cuadro No. 11
Tipo de tecnología de capital introducida por sectores industriales en Colombia-1990-1991

| Tecnología | Total | Alimen, bebida, tabaco | Textiles | Confec- ciones | Cuero y calzado | Madera y muebles madera | Papel y produc- tos, papeles | Imprentas y editoriales | Químicos y caucho | Plásticos | Indus., cerámi. cemento, Min. no metálico | M c |
|--|-------|------------------------------|----------|-------------------|--------------------|-------------------------------|---------------------------------------|----------------------------|----------------------|-----------|---|--------|
| Maquinaria moderna | 49.9 | 35.4 | 68.1 | 62.3 | 60.7 | 29.4 | 23.3 | 47.8 | 24.5 | 48.4 | 47.7 | |
| Múltiples cambios | 21.2 | 2.2 | 10.7 | 2.2 | 1.4 | 30.5 | 6.9 | 26.6 | 25.5 | 40.9 | 19.4 | |
| Automatización de la producción | 8.4 | 1.91 | 1.1 | 11.4 | -- | 9.3 | -- | 16.3 | 18.6 | -- | 8.9 | |
| Diseño sistematización | 5.3 | 2.1 | 6.4 | 4.3 | 12.1 | -- | -- | -- | 5.9 | 6.1 | -- | |
| Control de calidad | 5.2 | 2.1 | 7.7 | 5.9 | 1.6 | 6 | -- | 1 | 14.8 | -- | -- | |
| Automatización manejo de materiales | 4.8 | 30.4 | -- | -- | -- | -- | 23.2 | 4.1 | 8 | -- | 4.5 | |
| Control ambiental | 1 | -- | -- | -- | -- | 6 | -- | -- | -- | -- | 3.8 | |
| Adaptación de equipos | 0.7 | 2.4 | 2 | -- | -- | -- | -- | -- | 4.6 | -- | -- | |
| Control numérico | 0.6 | -- | -- | -- | -- | -- | -- | 1 | -- | -- | -- | |
| Abastecimiento de energía | 0.2 | -- | -- | -- | -- | -- | -- | -- | -- | -- | 6.9 | |
| Otros | | | | | | | | | | | | |
| No importa | 1.4 | 4.9 | -- | -- | -- | -- | 46.5 | -- | -- | -- | -- | |
| | 4.6 | 1.2 | 1.4 | -- | 0.8 | 24.8 | -- | 3.3 | 3.9 | 4.5 | 8.7 | |

Cuadro No. 12
Cambios en el modo de organizacion en la industria colombiana

| Cambio principal | Total Industria | Tamaño | |
|--|--------------------|---------|---------|
| | | Pequeña | Mediana |
| Reordenamiento de equipos, materiales e instalaciones | 30.5 | 32.6 | 29.9 |
| Control de calidad | 19.4 | 16.8 | 20.7 |
| Más produccion justo a tiempo | 16.3 | 13.2 | 21.6 |
| Más coordinacion entre trabajadores y/o secciones | 15.9 | 21.1 | 10.2 |
| Mayor comunicacion entre la direccion y los trabajadores | 5.3 | 3.6 | 6.7 |
| Mayor movilidad entre ocupaciones | 3.0 | 5.1 | 0.9 |
| Introduccion/aumento de turnos de trabajo | 2.4 | 1.9 | 3.1 |
| Mayor independencia y responsabilidad en el trabajo | 1.8 | 2.1 | 1.7 |
| Mas tareas desempenadas por cada trabajador | 0.8 | - | 1.9 |
| Estructura jerarquica mas estricta | 0.8 | - | 1.7 |
| Otro | 2.8 | 2.1 | 0.7 |
| No informa | 1.1 | 1.5 | |

Fuente: V

Cuadro No. 13
Innovacion en proceso por sectores industriales en Colombia

1990-1991

| Sectores industriales | %de empresas que innovaron |
|---|----------------------------|
| Alimentos, bebidas y tabaco | 31.1 |
| Textiles | 43.3 |
| Confecciones | 22.9 |
| Cuero y calzado | 39.0 |
| Madera y muebles | 26.2 |
| Papel y carton | 37.5 |
| Imprentas y editoriales | 40.8 |
| Químicos y caucho | 56.0 |
| Plásticos | 24.5 |
| Industria, ceramica, cemento y minerales no metalicos | 53.2 |
| Metalmecanica | 33.1 |
| Equipo y material de transporte | 33.1 |
| Industrias diversas | 53.4 |
| Total Industria | 33.6 |

Fuente: :V

Cuadro No. 14
Objetivos de productividad en los ultimos 3 años

(orden de prioridades, uno es el principal)
Sector metalmeccanico

| | B r asil | | Argentina | Chile |
|---|------------|----------|-----------|-------|
| | Autopartes | Maquinas | | |
| Disminucion de costos | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Aumentar la eficiencia de los factores de la produccion | 2 | 3 | 2 | 1 |
| Mejorar la caliad del producto | 2 | 2 | 3 | 1 |
| Mejorar la calidad del proceso | 3 | 4 | 4 | 2 |
| Flexibilizar la produccion | 4 | 3 | 4 | 3 |

Fuente: PREALC-OIT (VI)

Cuadro No. 15
Areas prioritarias de gestion de la productividad en los ultimos 3 años (porcentaje)
Metalmeccanica

| | Tecnología de producto y de proceso | Gestion de la produccion | Organizacion del trabajo | Gestion o |
|------------|-------------------------------------|--------------------------|--------------------------|-----------|
| Brasil | 30 | 31 | 12 | |
| Autopartes | | | | |
| Maquinas | 26 | 48 | 9 | |
| Argentina | 50 | 32 | 14 | |
| Chile | 47 | 30 | 10 | |
| Mexico | 26 | 37 | 15 | |

Fuente: PREAL-OIT. (VI)

Cuadro No. 16
Tecnología del producto y del proceso. Principales programas aplicados en los ultimos 3 años (orden de prioridad, uno es el principal).

Metalmecanica

| | Automatizacion de sistemas de informacion y control del proceso | Automatizacion de escritorio | Rediseño de productos y nuevos productos | Estandarización de componentes | Automatización de materi |
|-------------------|--|-------------------------------------|---|---------------------------------------|---------------------------------|
| Brasil | | | | | |
| Autopartes | 1 | 2 | 3 | | |
| Maquinas | 2 | | 1 | 2 | |
| Argentina | 1 | | 2 | | 3 |
| Chile | | 1 | | 1 | 1 |
| Mexico | 1 | | | | 2 |

Fuente: PREALC-OIT (VI)

Cuadro No. 17

**Difusion de formas de organizacion del trabajo
en los últimos 3 años Metalmeccanica
(porcentaje de empresas)**

| | B rasil | | Argentina | Chile |
|---|------------|-----------|-----------|-----------|
| | Autopartes | Maquinas | | |
| Simplificacion de tareas | 81 | 58 | 50 | 47 |
| Ampliacion de tareas | 54 | 29 | 29 | 30 |
| Rotacion de tareas | 39 | 33 | 39 | 63 |
| Enriquecimiento de tareas | | | | |
| Mantenimiento con produccion | 46 | 33 | 10 | 13 |
| Inspeccion de calidad con produccion | 58 | 42 | 29 | 50 |
| Control estadístico del proceso con produccion | 65 | 21 | 0 | 0 |
| Programacion del equipo en produccion | 23 | 13 | 4 | 10 |
| Equipos de trabajo | 39 | 17 | 19 | 30 |

Fuente: PREALC-OIT. (VI)

Con respecto del cambio tecnológico todas las encuestas coinciden en que hay una correlación positiva entre innovación de tecnología dura con respecto del tamaño de los establecimientos. Esta consideración junto a otros estudios que muestran la desarticulación del aparato productivo a partir de la apertura económica y su gran

dependencia con respecto de los insumos importados, permiten cuestionar en las condiciones latinoamericanas la perspectiva de la especialización flexible. En esta región, la mayoría de las micro y pequeñas empresas son de nivel tecnológico bajo, con formas arbitrarias de organización, sin constituir distritos industriales al menos en la forma que imaginaron Piore y Sabel. En otras palabras, son poco exportadoras y poco competitivas sobre todo en calidad. Se han mantenido en nichos de “mercados de pobres”, con bajo costo pero mala calidad, sus competidores son los productos baratos y de mala calidad de China.

El otro hallazgo de las encuestas señaladas es en el sentido de que la capacidad exportadora no se relaciona estrictamente con la innovación tecnológica. Esta consideración es importante porque otras ventajas comparativas pudieran estarse utilizando, entre ellas el bajo salario para tener capacidad exportadora. En cambio hay datos contradictorios en cuanto a la propiedad del capital. En Chile y Colombia las encuestas muestran que las empresas transnacionales son más innovadoras tecnológicamente que las nacionales, en cambio en México no necesariamente sucede así.

En cuanto a la intensidad de la innovación tecnológica dura, las encuestas indican que en Argentina y Chile se ha extendido más que en los otros países. Sin embargo, la innovación predominante no es en los cambios en las secuencias de los procesos de producción sino en sistemas de información. En realidad en todos los países la extensión de la automatización y el uso de equipo microelectrónico es muy limitado: en Colombia 8.4% son automatizados y 0.6% con control numérico; en México solamente el 6.2% del valor de la maquinaria y el equipo en la manufactura es de control numérico computarizado y el 1.3% es en robots, la gran mayoría son máquinas herramientas convencionales. En Argentina, Chile y Brasil la innovación mayoritaria consiste en la compra de maquinaria nueva, pero ésta no es principalmente microelectrónica. En otras palabras, la difusión en América Latina de las nuevas tecnologías (microelectrónica, biotecnología, nuevos materiales, nuevas fuentes de energía) es sumamente limitada; sin embargo, hay innovación tecnológica de otro nivel

en forma más amplia, sobre todo en Argentina y Chile, pero ésta corresponde a una etapa anterior a las llamadas tecnologías de punta.

En innovación organizacional la situación es semejante, en una parte importante de los establecimientos que hacen innovaciones se trata de profundizar o aplicar más cabalmente el taylorismo-fordismo; en otros, minoritarios, se introducen las nuevas formas de organización del trabajo (en Brasil y México más que en Chile, Argentina y Colombia). También habría que señalar que cuando se aplican las nuevas formas de organización del trabajo comúnmente se hacen en forma parcial o combinadas con principios tayloristas y sobre todo con poco involucramiento y participación de los obreros.

En flexibilidad externa, ésta se ha extendido sobre todo con la utilización de subcontratistas, pero no tanto como algunos analistas suponen. El trabajador de base predomina en la industria en todos los países. El salario flexible ha tenido dificultades para establecerse tanto por la forma de evaluar el desempeño individual como por resistencia de los sindicatos. Al parecer las cifras abultadas de “salario flexible” en Chile y Argentina corresponden a formas de pago a destajo que no coinciden con las ideas actuales del salario flexible, se dan sobre todo en la pequeña y mediana empresa. La flexibilidad interna también se ha extendido en forma parcial predominando la rotación entre puestos.

En cuanto al perfil de la fuerza de trabajo, al parecer no ha habido un recambio de ésta en función de la innovación tecnológica, organizacional o la flexibilidad. Por un lado, el achicamiento de las empresas ha implicado reducción de personal de producción y el empleo de más personal técnico e ingenieril. Por otro lado, la fuerza de trabajo en producción sigue siendo en su mayoría la antigua clase obrera de base, de antigüedad media, de nivel educativo bajo que no ha sido extensivamente capacitada y en donde predominan los hombres. Es probable que la calificación de la fuerza de trabajo sea de los aspectos más relegados en la reestructuración actual y que los empresarios hayan preferido mantener operaciones manuales junto a equipo automatizado o separación entre concepción y ejecución a pesar de haber innovado en

algún otro aspecto; es decir, la combinación de una estrategia de trabajo taylorista junto a aspectos parciales de las nuevas tecnologías o formas de organización.

Sin embargo, de lo expuesto salta a la vista que las estrategias del empresariado innovador en América Latina frente a la apertura y el nuevo modelo neoliberal no ha sido una sola. Está por un lado la estrategia tecnologicista en el Cono Sur, es decir apostar más a la renovación de equipos o la automatización de sistemas de información como tecnología dura que a los cambios organizacionales. Por el otro lado, en una parte de Brasil y México se ha apostado más a las tecnologías blandas que a las duras.

En cuanto a las innovaciones tecnológicas duras predominan las de modernización sin alcanzar la última generación de tecnologías, y sobre todo la ausencia de aquellas que permiten un control sistémico del proceso. Lo mismo en innovaciones organizacionales, la mayoría profundizan al taylorismo-fordismo frente a una minoría de aplicaciones no sistémicas de las nuevas formas de organización. Finalmente, la flexibilidad externa e interna han crecido en forma irregular: la subcontratación o el trabajo eventual no han crecido en forma uniforme en todos los países; predomina la antigua fuerza de trabajo, aunque disminuida, sin capacitación suficiente, sin identificación con los fines de la empresa, insatisfecha con las remuneraciones; hay dificultades para que se extiendan las formas de pago según rendimiento y hay poco involucramiento. Es decir, la reestructuración en América Latina todavía parece lejana a la conformación de una nueva cultura laboral y sobre todo a la erradicación del paternalismo y el autoritarismo patronal, así como a la constitución de una nueva división del trabajo.

Hasta donde la información tan general de las encuestas amplias permite deducir, en América Latina parecen constituirse por ahora dos configuraciones sociotécnicas de reestructuración productiva:

Reestructuración conservadora

-innovación tecnológica reducida a la substitución de equipo anticuado por otro más moderno sin ser de última generación.

-aplicación más sistemática de taylorismo.

-baja flexibilidad externa y moderada flexibilidad interna.

-perfil tradicional de la fuerza de trabajo: trabajador de base, de nivel educativo bajo, poco capacitado, hombre.

Reestructuración flexibilizante

-el eje es la nueva organización del trabajo, más flexible.

-aplicación de aspectos parciales de la Calidad Total y el Justo a Tiempo en menor medida.

-flexibilidad interna y externa, con énfasis diferentes dependiendo del país.

-recapitación de la fuerza de trabajo.

-no claro recambio del perfil de la mano de obra con respecto de la tradicional.

De cualquier manera, los datos parecen apoyar la hipótesis de la polarización; es decir, la existencia de un polo en reestructuración (aunque no en forma idéntica a como se entiende en los países desarrollados) y otro polo mayoritario constituido sobre todo por micro y pequeñas empresas sin cambios. La articulación entre estos polos en términos de clientes proveedores es escasa. En cambio parece haber una mayor capilaridad entre mercados de trabajo (Dombois, 1993) (Escobar, 1993). Es decir, la polarización no implica una estricta dualización en mercados de trabajo (tomando como unidad de análisis la empresa), es así porque el polo en reestructuración no implica necesariamente la polarización en calificaciones desde el momento en que se combina con una división del trabajo taylorista que no implica forzosamente nuevas y extensivas calificaciones para los obreros en producción. Sin embargo, en este polo en reestructuración es posible que se hayan conformado dos mercados de trabajo, uno el de los trabajadores tradicionales estables hasta ahora y de más alta calificación aunque construida en el piso de la fábrica y con contenidos tradicionales; el otro, constituido por trabajadores más móviles entre segmentos, menos calificados, más jóvenes y con mayor participación de mujeres.

Cuadro No. 18: INOVACION TECNOLOGICA EN AMERICA LATINA.

Argentina: 49.5% de los establecimientos (IV) 50% de los establecimientos con preferencia en automatización de información y control del proceso (metalmecánica) (VI)

Colombia: 42.4% de los establecimientos. Poca automatización 8.4% y escaso control numérico (0.6%)(V)

Chile: 39% de los establecimientos (II)
47% de los establecimientos con preferencia en automatización de sistemas de información y de control del proceso (VI)

Brasil: entre 26% y 30% de los establecimientos en los últimos tres años con preferencia en automatización de sistemas de información y control del proceso con respecto a rediseño de productos

México: 26% de los establecimientos en los últimos 3 años con énfasis en automatización de sistemas de información y control del proceso con predominio de nivel tecnológico Bajo y Medio (VII)

Fuentes: las indicadas por los números romanos

Cuadro No. 19: INNOVACION ORGANIZACIONAL EN AMERICA LATINA.

Argentina : 2.1% de los establecimientos (IV)

metalmecánica: equipos de trabajo 19%; control estadístico del proceso, 0%; polivalencia, 29% Predominan los cambios tayloristas en un 50% (VI)

Colombia: 33.6% de los establecimientos pero predominan el reordenamiento equipos, materiales e instalaciones (30.5%)

Justo a tiempo: 16%. Polivalencia: 0.8% Mayor autonomía del obrero: 1.8% (V)

Chile: 10.9% de los establecimientos (I) metalmecánica: equipos de trabajo 30%; control estadístico del proceso, 0%; polivalencia, 30%

Predomina la profundización del taylorismo (VI)

Brasil: predomina la profundización del taylorismo (81% al 58%). polivalencia (del 29% al 54%), Control estadístico del proceso (65% al 21%); equipos de trabajo (17% al 39%) (VI)

México: aplicación más amplia de nuevas formas de organización combinados con taylorismo; polivalencia 26%; control estadístico del proceso 36%; equipos de trabajo 38%

(VI) participación e involucramiento bajos (VII)

Fuentes: las indicadas por los números romanos

Cuadro No. 20: FLEXIBILIDAD LABORAL EN AMERICA LATINA.

Argentina: Trabajo eventual: 44% de las empresas lo utilizan. Subcontratación en producción: 25% de los establecimientos manufactureros (VI) Rotación de puestos 39% (VI) Polivalencia Mto-producción: 10% Calidad-producción: 29% .Control estadístico: 0% Programación de equipos: 4%

Colombia: Predomina el trabajo de base (75%) (V) Subcontratación de producción: 23% de los establecimiento. Bonos por producción: 40% de los establecimientos pero predomina en la pequeña y mediana empresa .Polivalencia 0.8%

Chile: Rotación de tareas: 63%. Polivalencia Mto-producción: 13% Calidad-producción: 29% Control estadístico: 0% .Programación de equipos: 10% Bonos por producción: 37% de la fuerza de trabajo pero a destajo el 24% de las empresas

México: subcontratación en producción: 13.9% al 30% (V) predomina trabajo de base (VII) bonos de producción escasos (VII) rotación entre puestos 44% (VI) polivalencia 26% (VI)

Fuentes: las indicadas por los números romanos

Cuadro No. 21: PERFIL DE LA FUERZA DE TRABAJO EN PRODUCCION
EN AMERICA LATINA.

Argentina : Nivel educativo: 50% de los obreros no concluyeron secundaria (IV)
capacitación: 13% de la fuerza de trabajo ha sido capacitada (IV) 28% en
metalmeccánica (VI)

Colombia: Antigüedad: distribución uniforme entre 0 y 15 Capacitación: 47% de las
empresas la ofrecen (V)

México: nivel educativo primario (VII) antigüedad media (VII) capacitación 62%
metalmeccánica (VII)

Chile: Capacitación: 39% (VI)

Brasil: Capacitación de 66 al 42% (VI)

Fuentes: las indicadas por los números romanos

D. Las transformaciones del mercado de trabajo en América Latina

La hipótesis de que el cambio en la estructura del mercado de trabajo en Latinoamérica explica la crisis del movimiento obrero ha sido tomada de su formulación en los países desarrollados. Se supone que al declinar el tipo de trabajador que sirvió de sustento a los sindicatos (hombre, de industria, con trabajo estable y formal) estos empezarían su decadencia. Lo anterior se relaciona con la tendencia a crecer los servicios en menoscabo de la industria, a ser el trabajo más desregulado e informal, más feminizado, precario y flexible, con el crecimiento en importancia de los técnicos e ingenieros, así como de los trabajadores de cuello blanco (Balbi, 1993)(Yepes, 1993).

Pero, la hipótesis que considera que la crisis de las organizaciones obreras se debe al cambio en la estructura del mercado de trabajo es situacionista. Esto es, que las posiciones en la estructura (obrero industrial, hombre, con empleo estable y formal) determinan la propensión a sindicalizarse. Este situacionismo remite a una concepción estructuralista, en oposición con perspectivas más complejas acerca de cómo se construye la acción, sus relaciones con estructuras y subjetividades.

Es posible encontrar en algunos países de América Latina algunos de los cambios mencionados en el mercado de trabajo, pero es probable que la explicación acerca de los factores que determinan la tendencia a sindicalizarse sean más complejos que la hipótesis mencionada. Por ejemplo, no podría explicarse con dicha hipótesis la sindicalización alta entre los trabajadores de los ministerios, educación, seguridad social, bancos, telecomunicaciones y transportes, que en algunos países son también de los trabajadores más combativos.

Analizaremos lo sucedido con algunas de las variables principales del mercado de trabajo en América Latina. La Población Económicamente Activa (PEA) en relación con el total de la población se mantuvo en la década pasada sin cambios. Similarmente, del Cuadro No. 22 se observa que la proporción entre población económicamente activa

asalariada con respecto de la PEA no ha disminuido y casi en todos los países representa la mayoría de esa PEA. Del Cuadro No. 23 se ve como la proporción de los trabajadores asalariados en el sector industrial con relación a la población asalariada tampoco disminuye, aunque nunca ha sido mayoritaria históricamente. Otro tanto se puede decir de la importancia de los trabajadores asalariados en la manufactura. Es decir, no puede apoyarse empíricamente la hipótesis de la decadencia del trabajo industrial en este subcontinente, aunque hay efectivamente una desaceleración de su crecimiento.

Pero, del Cuadro. No. 24 se puede ver una clara tendencia hacia la femineización del trabajo asalariado en casi todos los países. Esta tendencia podría tener una primera consecuencia en la sindicalización por la doble jornada de las mujeres, sus tradiciones no sindicalistas o problemas culturales de subordinación al hombre. Pero, el situacionismo es débil para explicar la "pasividad femenina", o su actividad, sólo a partir de dichos factores. Es posible que la construcción de la decisión de organizarse ponga en juego elementos subjetivos opuestos y las configuraciones culturales no actúen en forma determinística; de otra manera no podría explicarse como pasivas y subordinadas mujeres son en ciertas circunstancias capaces de decisión y entrega superiores a los de los hombres.

También los datos constatan que los técnicos han crecido entre los trabajadores asalariados en Latinoamérica. Pero, en términos de porcentaje continúan siendo una minoría, a pesar de la reestructuración productiva. De cualquier manera, la femineización y tecnificación del trabajo ofrecen retos a los sindicatos de como atraer a estos trabajadores. En cuanto a los trabajadores en la administración de las empresas no se ve de los datos del Cuadro No. 26 una fuerte tendencia a crecer en la década del ochenta.

En el mismo sentido, no hay una caída considerable en la relación entre trabajadores en departamentos de producción con respecto del total de asalariados; su importancia continua siendo grande, superior a aquella de los técnicos y trabajadores en la administración. Es decir, a pesar de la gran crisis económica de los ochenta, entre 1981

y 1991 el empleo asalariado en actividades no agrícolas se incrementó en la mayoría de los países, aunque en la manufactura solo se mantuvieron los niveles precedentes. Similarmente, en ese período no hubo un franco crecimiento del desempleo. Pero un cambio importante sí fue el crecimiento del sector informal, como se ve del Cuadro No. 27, pero no al grado de provocar una caída substancial en el empleo formal, al menos en la mayoría de los países. Entre 1980 y 1989 el empleo formal cayó del 69.3% al 65.1%, el informal en esos años aumentó de 23.8% a 29.1%; el empleo en el sector público todavía mantuvo sus niveles históricos; pero los trabajadores en empresas pequeñas, medianas y grandes decayeron relativamente con relación a los microestablecimientos que pasaron en los años considerados de 15.7% al 20.8%.

En síntesis, el crecimiento de técnicos, trabajadores administrativos, mujeres y sobre todo el sector informal han afectado probablemente la membresía de los sindicatos. Sin embargo, en América Latina, los trabajadores "clásicos", más aquellos de los servicios modernos sindicalizados siguen siendo importantes; la crisis del movimiento obrero tiene una explicación más compleja que el cambio en el mercado de trabajo. De hecho los trabajadores sindicalizados en esta región siempre han sido una minoría y, sin embargo, en otros momentos históricos han desempeñado un importante papel político. La importancia política de una fracción de clase no tiene que estar relacionada con su número, otros factores pueden jugar tales como la orientación de sus organizaciones, su capacidad de tener un proyecto amplio, de alianzas, además de estar situada en sectores económicos pero también políticamente estratégicos.

La decadencia de las luchas obreras en algunos países, que es evidente en Argentina, Bolivia, México, Perú, Panamá y Honduras, no es tan evidente en otros casos. Hubo primero un período de gran actividad sindical alrededor de 1985, en luchas en contra de los primeros intentos neoliberales civiles; este período fue seguido por otro de consolidación de los ajustes económicos; y en los noventa hay una relativa reanimación de las luchas en Venezuela, Argentina, Brasil, Bolivia, Ecuador, Honduras, Uruguay y Panamá, en contra de algunas de las manifestaciones más evidentes del actual "modelo económico" como el desempleo, los bajos salarios, las privatizaciones de empresas o de la seguridad social.

Cuadro No. 22: PEA asalariada/PEA (%)

| | | |
|-------------|-------------|-------------|
| Argentina | | 71.6(1980) |
| Bolivia | 52.9 (1991) | |
| Brazil | 62.2 (1990) | 65.3(1980) |
| Colombia | 56.9 (1992) | 60.5(1987) |
| Costa Rica | 72.2 (1992) | 75.3 (1980) |
| Chile | 66.0 (1992) | 48.4(1982) |
| Ecuador | 42.5 (1990) | 51.5(1984) |
| El Salvador | 63.1 (1991) | 61.1 (1979) |
| Guatemala | 49.1 (1989) | 42.9 (1979) |
| Honduras | 48.7 (1992) | |
| Mexico | 54.0 (1991) | 44.2(1980) |
| Panama | 62.3 (1991) | 63.5 (1979) |
| Paraguay | 64.5 (1991) | 36.7(1982) |
| Peru | 54.8 (1991) | 45.1 (1980) |
| Uruguay | 72.5 (1991) | 62.4 (1975) |
| Venezuela | 61.1 (1991) | 68.2(1983) |

Fuente: ILO. Statistical Yearbooks

Cuadro No. 23: PEA asalariada en la industria/PEA asalariada (%)

| | 1980 | 1990 |
|-------------|-------------|-------------|
| Argentina | 24.5 | — |
| Bolivia | 20.4 | 14.7 (1989) |
| Brazil | 23.9 | 20.4 |
| Colombia | — | 27.2 (1989) |
| Costa Rica | 12.2 (1984) | 21.2 (1989) |
| Chile | 18.4 (1982) | 22.7 (1989) |
| Ecuador | 16.2 (1982) | 13.5 |
| El Salvador | 12.1 (1971) | 22.5 |
| Guatemala | 13.8 (1981) | 15.7 (1989) |
| Honduras | 15.4 (1974) | 20.1 (1991) |
| México | 21.3 | 26.1 |
| Nicaragua | 15.1 (1971) | — |
| Panama | 15.8 | 13.8 (1991) |
| Paraguay | 18.3 (1982) | 20.6 |
| Perú | 19.5 (1981) | 27.8 (1991) |
| Uruguay | 22.8 (1985) | 22.8 (1991) |
| Venezuela | 21.9 (1981) | 21.5 |

Fuente: ILO, Labour Statistical Yearbooks

Cuadro No.24: PEA de mujeres asalriadas/PEA asalariada (%)

| | 1980 | 1990 |
|-------------|-------------|-------------|
| Argentina | — | — |
| Bolivia | 23.5 (1979) | 36.8 (1989) |
| Brazil | 31.2 | 36.6 |
| Colombia | 43.2(1987) | 43.1 (1989) |
| Costa Rica | 27.1 (1984) | 31.3 (1989) |
| Chile | 28.2 (1982) | 37.6 |
| Ecuador | 24.8 (1982) | 27.0 |
| El Salvador | 22.1 (1971) | 37.6 |
| Guatemala | 20.6 (1981) | 27.0 (1989) |
| Honduras | 22.4 (1974) | — |
| México | 27.0 | 27.6 |
| Nicaragua | 24.8 | |
| Panama | 34.6 | 42.4 (1991) |
| Paraguay | 19.5 (1982) | 40.5 |
| Perú | 25.0 (1981) | 33.6 (1991) |
| Uruguay | 35.2 (1985) | 41.4 (1991) |
| Venezuela | 28.7 (1981) | 33.4 (1989) |

Fuente: ILO, Statistical Yearbooks.

| | PEA de técnicos asalariados/PEA asalariada (%) | |
|-------------|--|------------|
| | 1980 | 1990 |
| Argentina | 7.3 | --- |
| Bolivia | 12.9 (1970) | 23.8(1991) |
| Brasil | --- | 9.9(1989) |
| Colombia | 6.9 (1973) | 14.0(1989) |
| Costa Rica | 12.4 (1984) | 11.9(1989) |
| Chile | 9.0 (1982) | 10.8(1989) |
| Ecuador | 14.0 (1982) | |
| | | 1 |
| | | 5 |
| | | . |
| | | 3 |
| | | (|
| | | 1 |
| | | 9 |
| | | 9 |
| | | 0 |
| | |) |
| El Salvador | 5.7 (1971) | 12.3 |
| Guatemala | 8.6 (1981) | 9.3 (1989) |
| Honduras | 8.6 (1974) | --- |
| México | 10.6 | 15.5 |
| Nicaragua | 7.4 (1971) | 12.7 |
| Panamá | --- | --- |
| Paraguay | 8.9 (1982) | 10.1(1991) |
| Perú | 14.6 (1981) | 28.4(1991) |

| | | | |
|-----------|-------------|------------|---|
| Uruguay | 9.7 (1985) | | 1 |
| | | | 1 |
| | | | . |
| | | | 7 |
| | | | (|
| | | | 1 |
| | | | 9 |
| | | | 9 |
| | | | 1 |
| | | |) |
| Venezuela | 15.3 (1981) | 15.9(1989) | |

Fuente: ILO, Labor Statistical yearbooks.

Cuadro No. 26

PEA asalariada de administrativos/PEA asalariada (%)

| | 1980 | 1990 |
|-----------|-------------|------------|
| Argentina | 14.1 (1970) | --- |
| Bolivia | 10.1 (1976) | 9.5(1991) |
| Brasil | --- | --- |
| Colombia | 10.9 (1973) | 17.9(1989) |

| | | |
|-------------|-------------|------------|
| Costa Rica | 9.9 (1984) | 11.2(1989) |
| Chile | 14.7 (1982) | 15.9(1989) |
| Ecuador | 11.4 (1982) | 15.3(1990) |
| El Salvador | 6.5 (1971) | 14.6 |
| Guatemala | 6.7 (1981) | 6.2 (1989) |
| Honduras | 9.4 (1979) | 8.0 |
| México | 15.9 | 13.2 |
| Nicaragua | 6.7 | --- |
| Panamá | --- | --- |
| Paraguay | 13.5 (1982) | --- |
| Perú | 23.2 (1981) | 17.3(1991) |
| Uruguay | 16.3 (1985) | 18.2(1991) |
| Venezuela | 17.0 (1981) | 14.7(1989) |

Fuente: ILO, Labor Statistical yearbooks.

Cuadro No. 27

Empleo formal e informal, público y privado en

América Latina (%)

| | 1980 | 1984 | 1989 |
|---------------------------------------|------|------|------|
| Empleo formal | 69.3 | 63.8 | 65.1 |
| Empleo informal | 23.8 | 27.2 | 29.1 |
| Empleo público | 14.5 | 15.1 | 14.4 |
| Empleo en pequeñas medianas y grandes | 39.7 | 32.9 | 30.0 |

| | | | |
|---------------------------|-------------|-------------|-------------|
| empresas privadas | | | |
| Empleo en microem- | 15.7 | 15.7 | 20.8 |
| presas | | | |

Fuente: Isabel Yepes Les Sindicats A. L'heure de la precarisation del

Nota: los porcentajes no suman 100% porque el cuadro original contempla otros renglones

E. La acumulación del capital

La década del ochenta fue negativa para el crecimiento de la economía en América Latina; en cambio en los primeros años de los noventa hubo un crecimiento moderado, con tasas más altas en Argentina y Chile; pero la crisis financiera mexicana de 1995 ha vuelto a mostrar las dificultades para la acumulación interna de capital.

Cuadro No.28: Tasas de crecimiento anual del PIB a precios constantes

| | 1970-80 | 1980-90 |
|----------------------|---------|---------|
| Total América Latina | 5.6 | 0.9 |
| Argentina | 2.8 | -0.9 |
| Bolivia | 3.9 | 0.1 |
| Brasil | 8.6 | 1.5 |
| Colombia | 5.4 | 3.7 |
| Costa Rica | 5.5 | 2.3 |
| Chile | 2.6 | 2.6 |

| | | |
|-----------|-----|-----|
| Ecuador | 8.9 | 1.9 |
| México | 6.7 | 0.5 |
| Perú | 3.9 | 1.2 |
| Uruguay | 2.7 | 0.3 |
| Venezuela | 1.8 | 0.4 |

Fuente: CEPAL (1993) Statistical Yearbook for Latin America and the caribbean. N.Y.

También en los ochenta la inversión disminuyó, así como la formación bruta de capital fijo, que en los setenta había subido de 19.2% a 23.4% del PIB, decayó en -16.7% en dolares constantes entre 1980 y 1990.

Cuadro No.29: Coeficiente de Inversión (Porcentaje de la Inversión fija bruta con respecto al PIB)

| | 1980 | 1990 |
|----------------------|------|------|
| Total América Latina | 23.4 | 16.2 |
| Argentina | 25.1 | 13.3 |
| Brasil | 22.9 | 16.0 |
| Chile | 16.6 | 20.1 |
| Colombia | 16.8 | 13.7 |
| México | 24.8 | 18.7 |
| Venezuela | 29.0 | 18.1 |

| | | |
|------------|------|------|
| Bolivia | 14.2 | 13.6 |
| Costa Rica | 23.9 | 23.4 |
| Ecuador | 23.6 | 13.5 |
| Perú | 22.4 | 16.6 |
| Uruguay | 21.0 | 11.0 |

Fuente: CEPAL (1993) Statistical Yearbook for Latin America and caribbean. N.Y.

En cuanto a la importancia del sector industrial en el PIB, entre 1970 y 1980 se incrementó un poco, pero en los ochenta disminuyó. Sin embargo la presencia de la población económicamente activa en la industria con respecto a la PEA asalariada decayó en algunos países y en otros creció entre 1980 y 1990 (decayó en Bolivia, Brasil, Ecuador y Venezuela; aumentó en Costa Rica, Chile, El Salvador, Guatemala, Honduras, Mexico, Paraguay y Peru; en Uruguay se mantuvo constante); otros sectores de la PEA probablemente sufrieron más con los ajustes de la economía.

Cuadro No.30: Porcentaje del PIB industrial en el PIB total

| | 1970 | 1980 | 1990 |
|----------------------|------|------|------|
| Total América Latina | 25.6 | 25.9 | 24.6 |
| Argentina | 32.8 | 29.3 | 27.8 |
| Brasil | 32.2 | 33.2 | 27.9 |
| Chile | 17.4 | 15.1 | 15.0 |
| Colombia | 22.1 | 23.3 | 21.7 |
| México | 23.0 | 22.1 | 25.7 |
| Venezuela | 17.5 | 18.8 | 20.5 |
| Bolivia | 13.4 | 14.6 | 13.1 |
| Costa Rica | 15.5 | 18.6 | 18.4 |
| Ecuador | 15.9 | 17.7 | 13.5 |

| | | | |
|---------|------|------|------|
| Perú | 21.4 | 20.2 | 18.9 |
| Uruguay | 26.8 | 28.2 | 24.8 |

Fuente: Ibid.

A pesar de sus limitaciones, la reestructuración productiva ha implicado una elevación de la composición orgánica del capital durante los ochenta en una parte de los países latinoamericanos (en Chile, México, Venezuela, Ecuador, Perú, Uruguay aumentó y disminuyó en Costa Rica). Este indicador de composición orgánica de capital debe tomarse con precaución porque está muy influenciado por la disminución real de los salarios en esa década. Sin embargo, coincide con la visión que hemos presentado con información mas detallada sobre los cambios en las bases sociotécnicas de los procesos productivos en un apartado anterior: reestructuración productiva pero no generalizada.

En cambio la tasa de plusvalía en la región aumentó mucho en los ochenta, seguramente influenciada por las caídas salariales, pero también por la intensificación del trabajo.

Cuadro No.31: Indices de salarios reales en 1990 (1980=100)

| | Salarios promedio | Salario urbanos mínimos |
|------------|----------------------|-------------------------------|
| Argentina | 79.4 | 40.2 |
| Brasil | 87.0 | 53.4 |
| Colombia | 116.0 | 107.9 |
| Costa Rica | 86.5 | 120.5 |
| Chile | 104.8 | 86.8 |
| México | 79.4 | 43.1 |

| | | |
|-----------|------|------|
| Peru | 39.1 | 23.4 |
| Venezuela | 45.7 | 60.5 |
| Uruguay | 70.4 | 69.1 |
| Ecuador | - | 38.0 |
| Bolivia | - | 9.0 |

Fuente: Ibid.

En este tenor la tasa de ganancia en los ochenta aumentó considerablemente en algunos países. Sus determinantes fueron la reducción de personal con intensificación del trabajo y caída salarial; habría que considerar también el efecto del aumento en la composición orgánica del capital que, por un lado es negativo en la tasa de ganancia al nivel de modo de producción, pero al darse de manera diferenciada entre ramas o empresas permite ganancias extraordinarias a través de la igualación tendencial de la tasa de ganancia. Los datos contradictorios entre tasa de ganancia creciente y acumulación de capital regional decreciente pudieran explicarse por la exportación y fuga de capitales. Es decir, la reestructuración productiva, además de las formas que adquiere, ha sido un ajuste de cuentas del capital transnacional y el gran capital local con los trabajadores, sin ofrecer todavía garantías de acumulación interna y crecimiento económico seguros.

Cuadro No. 32: Acumulación de capital en América Latina

| | Co | Tp | Tg |
|-------------|------|-------|------|
| Chile 1970 | 0.18 | 91.2 | 77.2 |
| 1980 | 0.25 | 105.6 | 84.9 |
| 1990 | - | - | - |
| México 1970 | - | - | - |

| | | | |
|-----------------|-------|-------|-------|
| 1980 | 0.24 | 132.4 | 106.9 |
| 1990 | 0.38 | 223.2 | 160.9 |
| Venez 1970 | 0.23 | 110.3 | 89.8 |
| 1980 | 0.16 | 117.9 | 101.4 |
| 1990 | 0.22 | 199.0 | 163.0 |
| Costa Rica 1970 | 0.14 | 76.1 | 67.0 |
| 1980 | 0.11 | 67.7 | 61.1 |
| Ecuador 1970 | 0.25 | 164.9 | 131.4 |
| 1980 | 0.30 | 156.6 | 120.0 |
| 1990 | 1.23 | - | 184.2 |
| Perú 1970 | 0.16 | 140.0 | 120.3 |
| 1980 | 0.18 | 186.4 | 158.0 |
| 1990 | 0.26 | - | 28.8 |
| Uruguay1970 | - | 81.1 | 133.2 |
| 1980 | 0.17 | 163.3 | 71.7 |
| 1990 | - | 108.5 | - |
| Brasil 1970 | 145.5 | - | |
| 1980 | - | 159.3 | - |

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas Nacionales, diversos años, ONU.

Notas: a). La composición orgánica del capital (Co) fue calculada como la relación entre consumo de capital fijo entre compensaciones a empleados; la tasa de plusvalía (Tp) como la ganancia de operación entre compensaciones a empleados; la tasa de ganancia (Tg) como la ganancia de operación entre la suma de compensaciones a empleados mas el consumo de capital fijo. No fue posible hacer cálculos mas precisos con la información disponible; por ejemplo incluir además del capital fijo el circulante o el tiempo de rotación utilizando activos fijos.

b). Es conveniente con la informacion anterior no hacer comparaciones entre paises por los problemas de la información que captan los anuarios utilizados.

Por otra parte, hay indicios de que la concentración del empleo en la gran industria (mas de 500 trabajadores por establecimiento) se incrementó en los ochenta.

Cuadro No.33:Concentración del empleo industrial en establecimientos de mas de 500 trabajadores, porcentaje.

| | 1980 | 1990 |
|--------|-------------|-------------|
| Brasil | 19.6 | 21.3 (1985) |
| México | 30.7 (1975) | 35.3 (1988) |

Fuente: Ibid.

El saldo negativo para los trabajadores en el esfuerzo del capital por recuperar niveles altos en la tasa de ganancia se dio a traves de un período de luchas, sometimiento de los sindicatos, cambio de instituciones y regulaciones del trabajo

F. La respuestas obreras en América Latina

Las políticas de ajuste en América Latina han recibido diferentes reacciones de los sindicatos. Las corrientes sindicales principales previas a la reestructuración eran la "clasista" y la corporativa. La primera fue la mas importante; estuvo presente en todos los paises pero solamente fue la mayoría por tiempo prolongado en Ecuador, Perú, Bolivia, Uruguay y Chile, con grados diversos de radicalismo. Se caracterizó porque los sindicatos se autoconcebieron como fuerzas políticas al nivel del Estado, sostenedores de proyectos socialistas o comunistas; sus luchas anticapitalistas subordinaron su intervención y negociación en las relaciones laborales en aras de los enfrentamientos y presiones sobre el Estado. Entre estos sindicatos diversas modalidades de marxismo leninismo predominaron; de esta manera, la clase obrera fue considerada como el sujeto

revolucionario por excelencia, los campesinos y clases medias como posibles aliados y la lucha política al nivel del Estado como central. Este tipo de sindicalismo lo mismo se opuso al estado burgués como a las políticas reformistas de otros sindicatos que pugnaban por afianzar el Estado benefactor. En Latinoamérica una porporción importante de sindicatos clasistas estuvieron afiliados a la Federación Sindical Mundial y consieraron a los sindicatos de la ORIT (afiliada a la CIOSL) como sus enemigos. La influencia de partidos políticos en las organizaciones obreras clasistas fue importante en muchos paises (Godio, 1993).

El clasismo se encuentra en crisis. En parte por el desgaste en las confrontaciones con las políticas neoliberales de ajuste de las economías. En los paises donde el clasismo era fuerte el instrumento principal de los sindicatos fue la huelga general en la última década. La derrota del clasismo por el neoliberalismo se ha traducido en parálisis y pérdida de prestigio sindical en paises como Colombia, Perú o Bolivia; en el relevo de la oposición al neoliberalismo por los movimientos campesinos o indígenas como en Ecuador; en su tendencia a transformarse en sindicatos neocorporativos o de contratación colectiva como en Chile; o su afirmación como fuerzas de corte socialdemocrático como en Uruguay.

Por ejemplo, en Perú los sindicatos han sufrido principalmente por los ajustes macroeconómicos, especialmente los del gobierno de Fujimori desde 1990. Estos han causado desempleo masivo tanto en la administración pública como en empresas privadas. La principal federación sindical, la CGTP ha sufrido represión y se encuentra en crisis: su membrecía ha decaido por el desempleo, la inseguridad laboral y la informalidad; las huelgas generales han disminuido, pero los sindicatos no han cambiado sus cconcepciones y continúan aferrados a antiguas tácticas clasistas. En Bolivia, la Central Obrera Boliviana (COB) tuvo uno de sus período mas activos de su historia durante 1981-1985, pero en medio de una profunda crisis económica y del modelo basado en la intervención del Estado en la economía y la explotación de las minas de estano. El resultado fue el debilitamiento de la COB que contribuyó a la victoria electoral de Paz Estenssoro en 1985, que inició el ajuste neoliberal pero con

apoyo popular. In 1987 Juan Lechín (líder histórico de la COB) fue removido de la dirección sindical como resultado de sus tácticas ineficientes.

En Ecuador, el Frente Unitario, que incluía a las cuatro confederaciones sindicales, alcanzó su máximo poder en 1982. Como en Bolivia, su debilitamiento y pérdida de prestigio condujo a un relevo en importancia con respecto del movimiento campesino e indígena.

En Chile el clasismo fue importante antes y durante la dictadura militar, su política fue de resistencia. Pero, al darse la transición hacia la democracia optó por un acuerdo nacional con el Estado y los empresarios, aceptando la realidad y funcionamiento del modelo neoliberal mejor construido en América latina. Pero, aunque la CUT (Central Unitaria de Trabajadores) acepta el modelo exportador no tiene todavía una clara política con respecto de la reestructuración productiva, aunque hay condiciones para negociaciones neocorporativas como en México o en Argentina (Falabella, 1989).

El sindicalismo uruguayo, como el Brasileño son casos especiales. Como movimiento clasista el uruguayo siempre pugó por un proyecto nacional, mas allá del nivel de las relaciones laborales. De la dictadura militar emergió prestigiado y fortalecido, constituyendo la nueva organización PIT-CNT. Sin embargo, los enfrentamientos duros en contra del neoliberalismo lo desgastaron en los ochenta; entre 1985 y 1993 se han realizado 23 huelgas generales en ese país. A partir de 1990 su resistencia pareció ser mas efectiva. Por ejemplo, la lucha prosperó en parar la privatización de la seguridad social y en parte de las telecomunicaciones, aunque en otros sentidos el proyecto neoliberal ha avanzado (CIEDUR, 1992). En Colombia, la CUT es la principal organización sindical. Esta tiene a su interior corrientes clasistas que pugnan por la resistencia al neoliberalismo y por soluciones alternativas de corte latinoamericanistas. En este caso, la debilidad sindical ha ido junto con un panorama político de gran violencia.

En Costa Rica, Honduras, Guatemala, Argentina, México y Venezuela también hay corrientes clasistas, pero son minoritarias; han sido también afectadas por las políticas

de ajuste sin tener capacidad efectiva de resistencia (Diaz, 1993). El caso de la Central Unica de trabajadores (CUT) de Brasil es difícil de relacionar con el tradicional clasismo. Por un lado, nació tardíamente con respecto de otras organizaciones y la influencia del marxismo leninismo es mucho menor. Se trata del sindicalismo mas poderoso en América Latina, el que en los ochenta creció en fuerza mientras en otros países entraban en crisis. La CUT en Brasil, en relación otras fuerzas políticas ha sido capaz de retrasar el establecimiento de políticas neoliberales (Rodriguez, 1992).

En síntesis, con la excepción de Brasil y en parte de Uruguay, la resistencia clasista ha sido ineficiente frente al neoliberalismo. Fracazó en parte por la incapacidad de ofrecer un proyecto alternativo y viable de reconstrucción de la sociedad, cuando la crisis del modelo de sustitución de importaciones era evidente. La resistencia por fuerte que fuera se mostró insuficiente para remontar la crisis económica cuando la promesa de socialismo era cada vez menos atrayente (especialmente después de 1989); en esas condiciones sectores populares en Perú, Bolivia, Argentina, Chile o Colombia votaron por los partidos neoliberales.

Una situación diferente se presenta en aquellos países en los que ha predominado el sindicalismo corporativo. Los casos mas notorios serían los de México (Congreso del Trabajo y Confederación de Trabajadores de México), Venezuela (CTV) y Argentina (CGT). Dejando fuera diferencias específicas, las relaciones corporativas se caracterizaron por la conversión de los sindicatos en mediadores entre el Estado y los trabajadores, a través de pactos explícitos directos o con la intervención de los partidos políticos. El vínculo entre Estado y sindicatos convirtió a la arena estatal en el espacio principal de negociación y conflicto para estas organizaciones. Con ello las relaciones laborales se politizaron y los sindicatos se volvieron corresponsables subordinados de la buena marcha del Estado. La participación de los sindicatos en los asuntos del Estado se facilitó a través de ocupar sus líderes puestos en el gobierno o en el parlamento; sus espacios privilegiados fueron la negociación de la seguridad social (especialmente en Argentina) y el diseño de políticas laborales y económicas.

Ahora los sindicatos corporativos en América Latina están en crisis, principalmente por la transformación del Estado, que ha reducido sus áreas tradicionales de influencia y disminuído su capacidad de intercambiar adhesión política al Estado por beneficios económicos para los trabajadores. Se trata de la crisis del "political bargaining" pacticado por las organizaciones corporativas (De la Garza, 1990a). En México y Argentina las relaciones corporativas continúan pero los sindicatos han visto disminuir su poder cuando los líderes han decidido seguir la suerte del Estado, controlando a los trabajadores frente a las políticas de ajuste. En México la estructura corporativa permanece casi intacta, pero líderes fuertes han sido substituidos por otros mas débiles frente al Estado y una nueva corriente neocorporativa ha tratado de ganar presencia negociando la productividad con las empresas a cambio de bonos para los trabajadores, todo esto sin romper con el Estado. En Argentina, la política neoliberal del gobierno peronista desde 1989 condujo a la division de la CGT: una parte apoya al gobierno, la otra es crítica sin dejar de pertenecer a la central. Sectores de oposición han creado la Confederación de Trabajadores de Argentina. De cualquier forma, las reformas neoliberales han debilitado los lazos corporativos al reformarse la legislación y liberalizar las formas de representación, descetralizar la contratación colectiva del nivel de rama al de empresa, al privatizar la seguridad social y limitar la intervención sindical en su administración (Parcero, 1987) (Abramo, 1991).

En Venezuela la política neoliberal llegó en forma sostenida hasta 1989. Este cambio de rumbo tuvo implicaciones importantes en las relaciones del Estado con la CTV, en la que hay participación de los mas importantes partidos políticos, especialmente de Acción Democrática. Así, la CTV perdió influencia en el diseno de la política económica. La dirección de la central llamó a huelga general y el gobierno contestó acusándola de corrupción. El resultado fue la ruptura del pacto histórico entre Estado, sindicatos y empresarios, abriéndose un período de gran inestabilidad política y económica que condujo a la caída del gobierno neoliberal de Carlos A. Pérez.

Con respecto de la reestructuración productiva, las respuestas de los trabajadores organizados son más confusas. Los sindicatos en América Latina llegaron tarde a la discusión acerca de nuevas tecnologías, organización del trabajo, flexibilidad, capacitación o salario en función de productividad. Sin embargo, la controversia está presente y ha generado tres posibles respuestas. Por un lado, la de la resistencia a cargo sobre todo de los sindicatos clasistas. La oposición es por las consecuencias negativas que puede tener la reestructuración sobre los trabajadores, pero también porque la herencia leninista de estas organizaciones las lleva a privilegiar las luchas al nivel del Estado y a considerar su posible intervención en los procesos productivos como burguesa o reformista. Los sindicatos corporativos tampoco han generado una clara estrategia en este campo; han apoyado las reestructuraciones de las empresas pero en forma pasiva, esperando a ser considerados nuevamente por el Estado como los grandes interlocutores.

Únicamente una minoría de sindicatos ha entrado en relaciones nuevas de intercambio con las compañías, aceptando la reestructuración y el aumento en la productividad a cambio de mayor seguridad en el empleo o mejores salarios. En Uruguay la reestructuración productiva ha avanzado lentamente, predominando los cambios organizacionales sobre los tecnológicos. En esas condiciones en la PIT-CNT han aparecido dos posiciones. De un lado, la corriente "renovadora" que acepta la necesidad de la reestructuración y del aumento en la productividad, pero visto más como parte de un proyecto nacional que como negociación empresa por empresa. Del otro lado está la corriente radical tradicional (Partido Comunista, Tupamaros) que ha insistido en denunciar los cambios productivos sin ir más allá de la resistencia.

En Perú, Bolivia y Ecuador la reestructuración productiva es muy limitada, y la presencia de sindicalismo clasista no ha facilitado el surgimiento de propuestas sindicales claras con respecto de dicha reestructuración. En la fábrica peruana La Unión, se firmó un convenio de productividad entre el sindicato y la empresa, pero es un caso aislado.

En Colombia ha habido debates acerca de la reestructuración productiva, pero no es todavía un tema central para los sindicatos. La resistencia de las organizaciones obreras se ha dirigido más en contra de las privatizaciones, no obstante que la oleada de flexibilización del trabajo en este país empezó desde los setenta. Hay también excepciones como las fábricas Kintex y S. General (Lucena, 1991)(Lucena, 1993).

En Brasil la reestructuración productiva se inició también desde los setenta y la reacción inicial de los trabajadores fue de resistencia en contra de los cambios organizacionales y de las multitareas. Las luchas en los lugares de trabajo se han visto obstaculizadas por la legislación laboral que prohibía la representación sindical al nivel de fábrica. Sin embargo, poco a poco las propuestas de reestructuración alternativas desde los sindicatos se han extendido, aunque permeadas por intensas luchas con resultados desiguales.

En Chile la CUT se ha movido de su tradición de confrontación con el empresariado a la posibilidad de una mayor intervención en los procesos de producción, a pesar de que la ley lo prohíbe. El acuerdo para la metalurgia está en este tenor (SUR, 1989).

Un caso particular de intervención sindical en la reestructuración productiva es la firma de convenios de productividad, con el reconocimiento de los sindicatos como interlocutores de las compañías en la modernización y el establecimiento de aumentos salariales o bonos de acuerdo con el incremento de la productividad. Esta tendencia es todavía incipiente y presenta varias formas. En países con tradiciones corporativas como México y Argentina el Estado ha tratado de presionar para la firma de pactos de productividad. En el caso de México, recuperando la experiencia del sindicalismo neocorporativo (macro de Estado y micro de compañía) que ha firmado varios pactos desde 1990. En 1993 el Estado presionó para que los pactos se generalizaran, especialmente poniendo parte del salario en función del aumento de la productividad. En Argentina la nueva legislación laboral establece que los aumentos salariales estarán en función de la productividad. Esto ha llevado a la firma de convenios, pero las gerencias de las empresas tratan de combinarlos con una mayor flexibilidad como condición para su firma.

En Chile convenios de productividad han aparecido en la industria metalúrgica, aunque todavía de una forma muy general. En Venezuela también hay convenios en la industria naviera, tipográfica y bancos. En Colombia los convenios de productividad han permanecido en el nivel de propuesta del ministerio del trabajo y existen en pocas compañías. En Perú hemos mencionado el caso de la empresa textil La Unión como excepción. En Uruguay comienzan a ser frecuentes. En Brasil, Forza Sindical ha tratado de elaborar una estrategia de alianza productiva con el management para incrementar la eficiencia productiva (Martínez, 1993).

Sin embargo, el caso más importante de negociación de la reestructuración en América Latina se ha dado entre los sindicatos de la automotriz de la CUT y la patronal Cámara sectorial. Fue la CUT en este caso la que cambió de táctica, de la tradicional confrontación a la negociación de la modernización del sector. En diciembre de 1991 se firmó un convenio inicial que contemplaba el nivel macroeconómico y del empleo en toda la rama automotriz: 12% de reducción en impuestos del Estado a las compañías; estas se comprometían a disminuir en 10% la tasa de ganancia y en 22% el precio de los automóviles; y a no reducir puestos de trabajo en toda la cadena productiva. En febrero de 1993 el convenio fue ampliado a la negociación del modelo de reestructuración en el sector, las relaciones laborales y la organización del trabajo. Semejantes negociaciones se emprendieron para los sectores navales, textil, electrónica, construcción civil, química, farmacéutica, transporte aéreo, y bienes de capital (Scott, 1994). Pero el nuevo gobierno de Cardoso paró estas iniciativas.

Los sindicatos han sido afectados también con la flexibilización del trabajo, algunas veces acompañada de cambios legislativos y en otras ocasiones al nivel de los contratos colectivos de trabajo. Las leyes laborales han cambiado en Venezuela, Colombia, Perú, Brasil, Argentina, Chile y recientemente en Panamá. Sin embargo, dependiendo de las condiciones legales previas, especialmente en flexibilidad, así como de las relaciones de fuerzas entre sindicatos, Estado y empresas, los resultados han sido diferentes. En los casos de Brasil y Chile los cambios legales han permitido una mejor operación de los sindicatos. En ambos países la legislación permitía previamente niveles altos de

flexibilidad del trabajo y este punto no fue el central en la reforma. La ley laboral brasilena viene desde el Estado Novo en los años treinta que estableció un corporativismo extremo, que no sólo garantizaba el monopolio de la representación a los sindicatos sino amplia intervención del Estado en estas organizaciones. Prohibía la representación sindical al nivel de fábrica y la substituía por otra por categoría de trabajador y por municipio. En adición se estableció que todos los derechos laborales estaban contenidos en el Código del trabajo, limitando así las posibilidades de contratación colectiva y de huelga. Finalmente estableció el impuesto sindical recabado por el Estado. En 1988 la Constitución fue reformada, pero sólo parcialmente debilitó el modelo corporativo: eliminó la intervención del Estado en la vida sindical, permitió la representación sindical en empresas de mas de 200 trabajadores y garantizó el derecho de huelga; pero el impuesto sindical continúa, el arbitraje obligatorio fue establecido, y todavía permanece la representación sindical por categoría y de base territorial (Leite, 1989).

En Chile la ley laboral previa fue decretada por la dictadura de Pinochet y estableció la flexibilidad laboral así como limitaciones para la actividad sindical. Las reformas actuales han tendido a restaurar algunos derechos laborales y sindicales, limitando la flexibilidad, aumentado el pago por depido, quitando límites a la duración de las huelgas y al reconocimiento de sindicatos y a la contratación colectiva por rama.

En los otros casos, como en Perú el gobierno reformó la ley laboral que venía del gobierno populista de Velazco Alvarado. El tiempo límite para dar la base a los trabajadores fue ampliado; se facilitó el despido de trabajadores temporales, así como el uso de subcontratistas. En Colombia la ley laboral de 1990 legalizó la desregulación del trabajo que existía en la práctica previamente y redujo la estabilidad en el empleo. En Venezuela los cambios fueron contradictorios, y en esa medida la reforma no fue apoyada por los empresarios. De un lado se introdujeron protecciones a los trabajadores con la reducción de las horas de trabajo, el incremento del pago por tiempo extra, el derecho a extrapaga por aumento en productividad; por otro lado, se agregaron elementos de flexibilidad en la jornada de trabajo, se reconocieron los contratos temporales, se extendió el período de prueba para que trabajador adquieran la base, y se

redujo el tiempo de aviso de despido de un mes a 15 días. Asimismo, se estableció el requisito de registro a los sindicatos y el derecho de huelga fue limitado. En Argentina los cambios legislativos han sido profundos: en el caso de accidentes o enfermedades profesionales el trabajador está obligado a demostrarlo; se descentralizó la negociación colectiva del nivel de rama al de empresa; la posibilidad de la empresa de contratar personal en caso de huelgas no permitidas se amplió.

En América Latina las ideologías y formas sindicales de actividad han sido incapaces de contribuir al mantenimiento de la fuerza obrera. Clasismo y corporativismo están en crisis. Ninguno de los dos tipos de sindicalismo han sido capaces de enfrentar los nuevos tiempos con instrumentos analíticos, tácticas y estrategias nuevos. La explicación de la crisis sindical no pasa principalmente por el cambio en el mercado de trabajo, ha sido sobre todo la neoliberalización del Estado e que ha reducido terrenos de intervención política de los sindicatos (Toledo, 1988) (Gomez, 1986), en un contexto disciplinador de la crisis que ha contribuido a la pérdida de aliados. El otro factor explicativo de la crisis sindical es la reestructuración productiva, que aunque polarizada y centrada en la gran empresa, ha afectado especialmente a los sectores mejor protegidos por los sindicatos. Ha sido en particular la flexibilización de leyes laborales, contratos colectivos y pactos corporativos. Se trata de una flexibilización en general unilateral, apoyada por los Estados y complementaria de las políticas de ajuste macroeconómicas; frente a ella los sindicatos han sido incapaces de acunar alternativas diferentes a las de los empresarios (Ramirez, 1993).

A lo sumo hay incipientes estrategias alternativas en México, Brasil, Uruguay y Chile. En México el corporativismo tradicional ha sido parcialmente transformado en un neocorporativismo, de Estado y de empresa, que busca un espacio de negociación en la productividad. Sus obstáculos principales son la dependencia del Estado, que sigue imponiendo microsoluciones en consonancia con macropolíticas de estabilización económica; y las estrategias y cultura empresariales poco propensas a considerar a los sindicatos interlocutores reales de la reestructuración productiva. En Brasil, donde se

había llevado a cabo la mas importante negociación entre empresas y sindicatos abarcando toda una rama de la economía, esta fue parada por el cambio en la política estatal. En Chile donde los sindicatos pudieran pasar a estrategias neocorporativas pero con menor dependencia del Estado. En Uruguay, donde el sindicalismo hace esfuerzos por construir junto a otras fuerzas un proyecto nacional de reestructuración productiva.

Neocorporativismo, sindicalismo de negocios, intentos de proyectos nacionales de reestructuración y negociación autónoma de la reestructuración, son las novedades que todavía en forma incipiente han dejado por ahora la crisis, el cambio en el Estado, en la economía y en la producción en América Latina

Cuadro No 34: Indicadores de conflicto entre el capital y el trabajo (tasas de incremento)

| | Huelgas y lockouts | Trabaja- dores | Dias de huelga |
|----------------------|-----------------------|-------------------|-------------------|
| Argentina (1987-89) | -69.7 | -68.2 | -77.9 |
| Bolivia (1990-83) | -88.5 | | -84.1 |
| Brazil (1985-89) | 396.9 | 159.5 | 137.6 |
| Colombia (1990-83) | 103.6 | -64.8 | -83.7 |
| Costa Rica (1983-92) | 18.8 | 409.3 | _____ |
| Chile (1983-92) | 478 | 475 | 463.2 |
| Ecuador (1980-90) | 86.7 | 51.8 | -16.0 |

| | | | |
|----------------------|-------|--------|-------|
| El Salvador(1983-92) | 193.3 | _____ | _____ |
| Honduras (1984-91) | -17.9 | 1667.5 | _____ |
| México (1983-92) | -27.7 | 99.1 | 106.7 |
| Panamá (1983-92) | -88.8 | -99.2 | _____ |
| Perú (1983-91) | -51.0 | -77 | 56.3 |
| Venezuela (1983-85) | 47.8 | -25.7 | 77.1 |

Fuente: ILO (varios años) Statistical Yearbooks.

Capítulo VII. La Reestructuración Productiva en México

A. Macroeconomía y acumulación del capital

En México a partir de 1982 hay cambios importantes en la Formación Económico Social. En el nivel macroeconómico entre 1980 y 1992 habría que destacar el crecimiento de las importaciones, que pasaron de representar el 11.5% de la oferta al 15.1%. Por el lado de la demanda, la importancia del consumo se mantuvo en los niveles de inicios de los ochenta; tampoco varió su distribución entre consumo privado y público. Hacia 1992 el consumo público aunque minoritario seguía siendo relativamente importante. El cambio más impactante en esos años fue en la inversión y las exportaciones. En el primer aspecto, la inversión privada creció en el total, en tanto que la pública tuvo una disminución substancial. En particular la inversión fija bruta del Estado, que en 1980 era del 41% del total invertido en el país en activos fijos, en 1993 era de sólo del 20%. En cuanto a las exportaciones, estas pasaron de representar el 9.5% de la demanda agregada en 1980 a 15.5% en 1992. En resumen, en los primeros años de los noventa las principales palancas de la demanda fueron el consumo y la inversión privadas, así como la exportación. En el rubro de formación bruta de capital fijo han crecido particularmente los gastos en maquinaria y equipo del sector privado; en 1980 representaban el 31.1% del total de la formación bruta de capital fijo, en 1992 eran del 42.4%.

Sin embargo, los gastos de inversión y la exportación no han sido suficientes para mantener un crecimiento constante de la demanda agregada y ésta como el PIB han tenido desde la mitad de los ochenta un comportamiento de campana con máximo en 1990, caída en 1993 y recesión en 1995.

La retirada del estado de la economía sobre todo ha significado extensa privatización, desregulación y caída substancial de la presencia del sector público en la formación de capital fijo. Asimismo habría que anotar que la eliminación del déficit público ha implicado, además de aumento en la captación fiscal, una disminución apreciable del gasto público por habitante en términos reales (entre 1980 y 1994 esa disminución fue del 26%).

Hay una clara reorientación también del gasto público, con disminución en todos los rubros vinculados con la producción, que ha repercutido en la disminución del PIB público

en el total, así como de la presencia en las exportaciones de las empresas gubernamentales (en 1980 las exportaciones de empresas del Estado, incluyendo a Pemex, representaban el 75.1%, hacia 1992 eran del 31.7%).

La importancia de la inversión extranjera directa ha aumentado de representar en 1980 el 3.4% de la inversión fija bruta a 8.1% en 1992. Habría que destacar el importante papel en la exportación de la maquila que en 1980 producía el 14% exportado en bienes y servicios, pasó al 37.1% en 1991 (también la maquila es un sector de alta importación de insumos, en 1980 la maquila importó el 8.3% del total importado en el país, en 1991 el 23.6%). A pesar de que el cambio en los agentes que exportan es notable, del sector público al privado y la importancia de la maquila, la exportación sigue concentrada en un número pequeño de bienes (en 1980 12 bienes representaban el 80% de lo exportado dejando fuera a Pemex, en 1993, 18 bienes significaban el 63%).

Aunque el consumo privado se mantuvo mayoritario en la demanda agregada, disminuyó la importancia del consumo de los asalariados, en consonancia con una mayor concentración del ingreso, la caída salarial real y la menor participación de las remuneraciones en el PIB (en 1980 la remuneraciones representaban el 36% del PIB, en 1991 eran del 22.1%). Hasta aquí es posible concluir que hay un cambio importante en el régimen de acumulación, de uno en el que tenía un papel importante el consumo y la inversión pública en el total de la demanda, a otro centrado en el sector privado, en la exportación y la inversión extranjera.

La política económica del Estado ha sido básica en esta reorientación. Este ha llevado a cabo cambios estructurales y ajustes macro como los que hemos resenado en el capítulo anterior. Ha tenido el privilegio en el ajuste el combate a la inflación, para ello en los noventa se permitió la sobrevaluación del peso y lograr así que la importación ayudase a alinear los precios internos con los internacionales; se redujo el déficit público, con menor gasto y mayor captación fiscal; a través de los pactos corporativos, que han recibido diversos nombres, a partir de 1987 se han controlado los aumentos salariales; las tasas de interés altas han tenido un doble papel, inhibir el consumo y atraer capital extranjero. La resultante fue muy contradictoria, porque hasta 1994 se redujo la inflación, pero el crecimiento de la economía fue muy insatisfactorio; además la balanza comercial presentó un déficit creciente por la importación de mercancías, sobre todo insumos industriales; este

déficit fue subsanado en términos contables por el ingreso masivo de capital atraído por las altas tasas de interés. Sin embargo, la mayoría del capital que llegó no fue a invertirse productivamente, se trató de capital especulativo que invirtió en bonos gubernamentales buscando rentabilidad alta y rápida. La resultante fue que desde 1994, frente a los problemas políticos y el deterioro de la balanza de pagos el capital salió masivamente del país y condujo a una muy grave crisis financiera en 1995.

La política económica del Estado, en particular su política industrial es parte de la explicación de la grave crisis que vive México actualmente. Sin embargo, la cara oculta de esta crisis se encuentra al interior de los procesos productivos. Así, el desequilibrio comercial puede verse en tanto repercusión de la sobrevaluación del peso que empujó al crecimiento en las importaciones e inhibió las exportaciones; pero también puede analizarse en términos de los obstáculos productivos para que el modelo exportador funcionara de manera extensiva.

En cuanto a la política industrial, el Plan Nacional de Desarrollo, 1989-1994 (planes sexenales que quedan como grandes marcos para los proyectos gubernamentales, herencia del pasado de un Estado planificador) se propuso la conformación de un aparato productivo más competitivo en el exterior; para ello se establecerían reglas económicas claras, se impulsarían las nuevas tecnologías, las nuevas formas de organización del trabajo y la asociación entre empresas. Se trataba de modernizar el aparato productivo a través de cambios en los procesos de trabajo y con la formación de cadenas y asociaciones productivas, teniendo detrás la experiencia de la subcontratación internacional y posiblemente la de los distritos industriales. El Plan reconocía que en 1989 se tenían niveles inadecuados de competitividad y de productividad, pero reivindicaba que en el corto plazo el motor de la economía debería ser el sector secundario exportador. Pero la substancia de la nueva política industrial, a diferencia de la del período de sustitución de importaciones, fue considerar al mercado como asignador de factores de la producción y eliminar distorsiones bajo la concepción de que la modernización de las empresas es básicamente tarea de los empresarios privados presionados por un mercado poco regulado: "El papel del gobierno es promover la creación de un entorno económico que conduzca a la operación eficiente de mercados competitivos, que motivaran la inversión de los particulares y la generación de empleos productivos", se decía en el Plan Nacional de

Desarrollo. En esta medida, las principales acciones de la nueva política industrial fueron la desregulación (iniciada desde 1986 con la entrada de México al GATT); la eliminación de estímulos fiscales sectoriales; la flexibilización de los controles de precios; la actualización del marco regulatorio en importación de tecnología e inversión extranjera; y, un agresivo plan de privatización. A pesar de algunos programas específicos que mitigan la visión "mercantilista" de la modernización industrial emprendida en México, el hecho es que en el sexenio que pasó (1989-94) se dedicó entre el 0.3% y el 0.5% del valor agregado en la industria a su fomento, a diferencia de los países de la OCDE que dedicaron en el mismo período del 2% al 3% de dicho valor agregado.

Los últimos años del sexenio considerado fueron de práctico estancamiento de la producción industrial, se salvaron relativamente las ramas de metálicos básicos y de productos metálicos, maquinaria y equipo. El personal ocupado en la industria manufacturera no recuperó los niveles de 1980 y tendió a bajar apartir de 1993; asimismo el número de asegurados permanentes en el Seguro Social disminuyó a partir de 1992. En cuanto a las remuneraciones en la industria manufacturera, si bien aumentaron entre 1992 y 1994, no recuperaron los niveles de 1980; y, los sueldos del personal de confianza crecieron mas que los salarios de los obreros. A partir de 1995 todos han caido en términos reales (Arguelles, 1994)(Clavijo y Casar, 1994)(Sánchez, 1994)(Trejo, 1987).

Cuadro No.1 Indice de Remuneraciones
Medias reales en la Industria Manufacturera (1980=100)

Remuneraciones Salarios Sueldos Prestaciones

| | | | | |
|-------------|------|------|-------|-------|
| 1992 | 89.4 | 68.7 | 96.2 | 109.4 |
| 1993 | 93.4 | 69.8 | 101.9 | 114.2 |
| 1994 | 96.8 | 71.7 | 106.4 | 119.0 |
| 1995(enero) | 95.0 | 65.6 | 105.7 | 123.4 |

Fuente: INEGI (varios años) Encuesta Industrial Mensual.

B. Acumulación de capital y base sociotécnica de los procesos productivos.

En la industria manufacturara en México entre 1985 y 1988 se recuperó la tasa de ganancia, que creció en 55% en términos reales. Sin embargo en este período dicha recuperación se basó sobre todo en la caída salarial y probablemente en el aumento en la intensidad del trabajo. El capital variable por trabajador disminuyó en 18.2% reales en esos años, asimismo decreció el personal ocupado. En cambio la intensidad del capital no creció mucho en ese período (3.4%). Es decir, la recuperación de la tasa de ganancia se explica en esos años por el gran aumento en la tasa de explotación (creció en 104%). Sin embargo, a partir de finales de los ochenta y hasta 1994 pareciera que la acumulación tendió a basarse en parte en el aumento en la productividad. En la industria la productividad aumentó mas que los salarios, pero estos también crecieron en términos reales, aunque sin recuperar todo lo perdido en los ochenta.

Cuadro No. 2

Acumulación del capital en la manufactura

| | 1985 | 1988 |
|------------------------|-------|--------|
| Tasa de ganancia (Tg) | 18.3% | 27.95% |
| Intensidad del Capital | | |

| | | |
|--|-------|-------|
| (Ik) | 0.042 | 0.043 |
| Capital constante por trabajador (Cc/T) | 0.56 | 0.62 |
| Capital variable por trabajador (Cv/T) | 0.096 | 0.078 |
| Tasa de explotación (Tp) | 1.23 | 2.5 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los Censos Económicos (cantidades a precios constantes de 1980)

Notas: $Tg = \text{Producción Bruta Total} - (\text{Insumos Totales} - \text{Activos fijos}/15) - \text{Remuneraciones Totales}$

$Ik = \text{activos fijos}/\text{personal total ocupado}$

$Cc/T = (\text{Insumos} + \text{Activos fijos}/15) / \text{Personal Total Ocupado}$

$Cv/T = \text{Remuneraciones Totales} / \text{Personal Total ocupado}$

$Tp = ((\text{Producción Bruta Total} - (\text{Insumos} + \text{Activos fijos}/15) - \text{Remuneraciones})) / \text{Remuneraciones}$

Cuadro No.3

Coeficientes de correlación de las tasas de variación a nivel de clase industrial manufacturera (1985-1988)

Coeficiente de correlación

Tg v.s. Cv/T -0.14

Tg v.s. Cc/T -0.094

Tg v.s. Tp 0.96

Tg v.s. Productividad 0.154

Fuente:Elaboración propia a partir de los censos económicos.

Estas consideraciones generales para la industria manufacturera tendrían que matizarse dependiendo del tamaño de los establecimientos (la clasificación oficial de tamaños de establecimientos es: micros, con menos de 15 trabajadores; pequeños, entre 15 y 100; medianos, entre 101 y 250; y, grandes, con más de 250). Desde los ochenta las diferencias en productividades tendieron a hacerse más grandes, aunque dichas productividades aumentaron en todos los estratos. Otro tanto sucedió con la intensidad del capital, que aumentó en todos los estratos pero más en los grandes. En cambio las remuneraciones medias por trabajador cayeron en todos los tamaños, pero más en los grandes.

El número de establecimientos manufactureros micro en el total aumento de 87% en 1988 a 92% en 1993; también el personal ocupado en las micro en esos años pasó de 14% a 20.4% del total. Los estratos pequeños y medianos disminuyeron su importancia en el número de establecimientos; en cambio los grandes siguieron representando solamente el 1% del total de establecimientos, pero ocupando en 1993 casi el 44% del total del personal en la manufactura.

Cuadro No.4

Características de la Industria manufacturera por Estratos

| Micro y Pequeña | 1980 | 1985 | 1988 |
|------------------------|------|------|------|
| Porcentaje de estable- | 97.1 | 96.6 | 96.7 |

| | | | |
|--|------|------|-------|
| cimientos | | | |
| Porcentaje de personal ocupado | 34.7 | 33.4 | 33.9 |
| Porcentaje del valor de la producción | 21.9 | 19.3 | 19.8 |
| Remuneraciones promedio (millones de pesos de 1980 por hombre) | 0.04 | 0.37 | 0.028 |

Mediana

| | | | |
|----------------------|-------|-------|-------|
| Establecimientos (%) | 1.7 | 2.0 | 1.9 |
| Personal (%) | 15.9 | 16.1 | 16.1 |
| Producción (%) | 15.2 | 17.6 | 15.9 |
| Productividad | 0.25 | 0.22 | 0.28 |
| Remuneraciones | 0.078 | 0.064 | 0.049 |

Grande

| | | | |
|----------------------|------|-------|------|
| Establecimientos (%) | 1.2 | 1.4 | 1.4 |
| Personal (%) | 49.4 | 50.5 | 50.0 |
| Producción (%) | 63.8 | 63.1 | 64.3 |
| Productividad | 0.37 | 0.32 | 0.42 |
| Remuneraciones | 0.10 | 0.081 | 0.07 |

Fuente: Elaboración propia a partir de los Censos Económicos de 1980, 1985 y 1988.

Los establecimientos micro y tal vez los pequeños tienen tiempos de vida media muy bajos y su crecimiento en número y personal ocupado puede ser síntoma de la "changarrización" de un polo de la manufactura. Entre más pequeño el tamaño del establecimiento son más jóvenes como empresas.

Años de operación de los establecimientos según tamaños (%)

| Tamaños | Años | | | | |
|---------|------------|-------------|--------------|--------------|-----------------|
| | <u>0-3</u> | <u>4-15</u> | <u>16-25</u> | <u>26-45</u> | <u>mas de45</u> |
| Total | 19.2 | 51.8 | 15.1 | 11.8 | 2.1 |
| Grande | 1.1 | 31.2 | 20.4 | 32.8 | 14.5 |
| Mediano | 2.2 | 35.6 | 25.1 | 29.9 | 7.2 |
| Pequeno | 7.5 | 52.6 | 22.7 | 13.9 | 3.3 |
| Micro | 21.1 | 52.4 | 14.0 | 10.9 | 1.6 |

Fuente: ENESTIC, 1992, STyPS-OIT

En cuanto a la propiedad del capital, el capital extranjero se concentra en los establecimientos grandes y medianos, lo inverso sucede con el capital nacional.

Cuadro. No.6

Propiedad del capital según tamaño de establecimiento (%)

| Tamaño | Privado | Estatal | Extranjero |
|---------|----------|---------|------------|
| | Nacional | | |
| Grande | 63.4 | 8.4 | 28.2 |
| Mediano | 75.9 | 3.2 | 20.9 |
| Pequeno | 95.2 | 0.7 | 4.0 |
| Micro | 76.2 | 11.2 | 12.6 |

Total 70.8 6.8 22.4

Fuente: ENESTIC, 1992, STyPS-OIT

Desde los años ochenta se ha extendido la teoría de la especialización flexible y los distritos industriales. Se ha apoyado en la evidencia de que las empresas pequeñas y medianas no tienden a desaparecer ni siquiera en los países desarrollados y que en ciertos contextos pueden ser competitivas con las grandes. Dos son los modelos de competitividad de las pequeñas y medianas empresas más documentados: primero, el distrito industrial, es decir un tejido de empresas no grandes que actúan entre ellas como clientes o proveedores o formando cadenas productivas y de servicios; que utilizan tecnología microelectrónica reprogramable, gracias a la reducción de costos de este equipo; con una fuerza de trabajo recalificada con gran control sobre su trabajo, flexible creativamente y con relaciones más igualitarias con sus patrones; finalmente, conformando relaciones de solidaridad entre empresas y creando instituciones locales o municipales de apoyo a la innovación, comercialización, capacitación e información.

El otro modelo exitoso es el de subcontratación con productividad, calidad y oportunidad en los suministros. Sería el modelo japonés de relaciones entre empresas grandes y sus subcontratistas. La empresa grande protegería y asesoraría a sus subcontratistas. Sin embargo, en este modelo las relaciones son de subordinación y se conforman dos mercados de trabajo, el de la gran empresa con empleo de por vida y sindicalización, y el de las subcontratistas con peores salarios, seguridad en el empleo, sin sindicatos y actuando como colchones en las crisis económicas, expulsando trabajadores antes que las grandes.

En países como México, se esperaba que con la apertura de la economía una parte de las pequeñas y medianas empresas (PyMES) subsistieran sobre todo por su conversión en subcontratistas. Esta perspectiva era importante ante la imposibilidad de que la quiebra de empresas no competitivas pudiera ser suplida en el empleo solamente por las grandes eficientes.

Veremos a continuación si la apertura de la economía mexicana se ha traducido en una mayor densidad de vínculos entre las empresas. En cuanto a la relación cliente proveedor de insumos, de 1989 a 1991 hay un aumento importante en todos los estratos de tamaños de empresas de los insumos importados. No es sorprendente frente a la apertura y la

sobrevaluación del peso, pero llama la atención que hayan sido sobre todo las pequeñas y micro que se dirigen hacia el mercado interno y que poseen menor información de los mercados internacionales las que más han seguido esta trayectoria.

Cuadro No.7

Porcentaje promedio de materias primas importadas en 1989 y 1991 según tamaño de establecimiento manufacturero

| | Total | Grande | Mediano | Pequeno | Micro |
|------|-------|--------|---------|---------|-------|
| 1989 | 27.3 | 32.7 | 23.0 | 11.8 | 18.6 |
| 1991 | 31.6 | 35.0 | 25.5 | 16.2 | 40.9 |

Fuente: ANESTIC, 1992, STyPS-OIT

En cuanto a los vínculos de las empresas con su zona sucede otro tanto, la mayoría no adquiere insumos de la localidad en cualquiera de los estratos considerados.

Cuadro No.8

Proveedor principal local o foráneo según tamaño (%)

| | Pequena | Mediana | Grande |
|----------|---------|---------|--------|
| Locales | 32.2 | 24.1 | 22.1 |
| Foráneos | 44.1 | 36.8 | 40.4 |

| | | | |
|-----------------------|------|------|------|
| Locales y foráneos | 11.4 | 21.8 | 12.5 |
| No contestó | 12.2 | 17.2 | 25.0 |

Fuente: MIM, 1994, UAM-I

Con respecto de los clientes de las empresas, como la mayoría en Mexico no son exportadoras es lógico que para todos los estratos el cliente principal sea nacional, aunque esto es menor entre mayor es el establecimiento. Lo mismo, al analizar a los clientes divididos en locales (de la misma zona) o foráneos (fuera de la zona), en todos los estratos la mayoría de los clientes principales están fuera de la zona.

Cuadro No.9

Cliente principal local o foráneo según tamaño de establecimiento (%)

| | Grande | Mediana | Pequeña |
|-----------------------|--------|---------|---------|
| Locales | 9.6 | 18.6 | 30.1 |
| Foráneos | 38.2 | 34.9 | 35.4 |
| Locales y foráneos | 14.0 | 17.4 | 19.5 |

No contestó 25.7 15.1 7.4

Fuente: MIM, 1994, UAM-I

En cuanto a la formación de cadenas productivas, entre mas pequeños los establecimientos mas son subcontratados o maquilan para otros (llamamos un establecimiento que maquila para otros cuando en sus propias instalaciones realiza una parte del proceso de transformación del producto, y subcontratado cuando el personal del otro establecimiento realiza tareas de transformación pero dentro de las instalaciones del que lo subcontrata), pero las cifras no son especialmente impresionantes; asimismo, el contratante en la mayoría de los que hacen maquila no es local sino foráneo y lo mismo sucede en subcontrataciones.

Cuadro No.10

Porcentaje de establecimientos que maquilan para otros

| | Pequena | Mediana | Grande |
|----|---------|---------|--------|
| Si | 34.3 | 39.1 | 44.1 |
| No | 65.7 | 60.9 | 55.9 |

Fuente: MIM, 1994, UAM-I

Cuadro No.11

Porcentaje de establecimientos subcontratados

| | Pequeno | Mediano | Grande |
|----|---------|---------|--------|
| Si | 6.9 | 4.7 | 3.0 |
| No | 92.7 | 95.3 | 97.0 |

Fuente: MIM, 1994, UAM-I

Los apoyos gubernamentales son calificados por las empresas entre nulos o malos.

Cuadro No. 12

Evaluación de los apoyos gubernamentales a las empresas

(cero, nulo; 1, malo; 2, regular; 3, bueno)

| Gobierno | Pequena | Mediana | Grande |
|-----------|---------|---------|--------|
| Federal | 1 | 0 | 0 |
| Estatal | 0 | 0 | 0 |
| Municipal | 0 | 0 | 0 |

Fuente: MIM, 1994, UAM-I

Es posible identificar dos configuraciones de establecimientos de acuerdo con los vínculos con su zona. Por un lado tenemos el perfil de la empresa pequeña, nacional, no exportadora y de baja productividad. En estas las relaciones son principalmente con proveedores foráneos, una parte extranjeros y otra nacionales; sin embargo, sus clientes son casi exclusivamente nacionales aunque mayoritariamente foráneos; la mayoría no hacen trabajos de maquila ni son subcontratadas; no realizan investigación o desarrollo ni compran en sentido estricto tecnología.

Por otro lado está la configuración de establecimientos grandes, de capital extranjero o nacional, exportadores, de alta productividad. Su proveedores son básicamente extranjeros y cuando hay proveedores nacionales son sobre todo foráneos. Sus clientes son mayoritariamente extranjeros y cuando son nacionales son foráneos; compran mayoritariamente tecnología nueva y extranjera.

Ciertamente que en empresas individuales se presentan combinaciones diversas de niveles en las variables consideradas, pero los dos perfiles anteriores son los más característicos; ninguno de ellos se asemeja a los modelos de distritos industriales, ni de subcontratación japonesa, lo cual no significa que algunas empresas no puedan funcionar de esta manera. De la información disponible por el contrario se podría concluir que la apertura de la economía es posible que se haya traducido en una desarticulación mayor de las empresas.

Configuraciones principales de articulaciones entre empresas (los porcentajes son los mayoritarios para cada categoría)

Configuración de la empresa pequeña nacional

| | |
|--------------------|-------|
| Proveedor nacional | 28% |
| Cliente nacional | 65.1% |
| No hace maquila | 65.7% |

No es subcontratado 92.7%
No compra tecnología 32.5%

Configuración de empresa grande nacional o extranjera

Proveedor extranjero 41.6%
Cliente extranjero 40.9%
No emplea maquila 86.5%
No emplea subcontratistas 89.8%
Compra tecnología
extranjera 66.4%

En cuanto al nivel de la tecnología utilizada en el proceso productivo, del Cuadro No.13 se ve que las empresas grandes y medianas no evalúan en forma tan diferente su tecnología de proceso o de producto; en cambio hay diferencias con la evaluación de las pequeñas y sobre todo de las micro.

Cuadro No. 13

Tecnologías de producto y de proceso segun tamanos (% de establecimientos)

| | Tecnología del producto novedosa | Hay procesos mas nuevos |
|----------|--|----------------------------|
| Total | 5.2 | 43.5 |
| Grandes | 10.3 | 28.8 |
| Medianas | 10.6 | 31.3 |
| Pequeñas | 9.5 | 35.0 |
| Micro | 4.5 | 45.0 |

Fuente: ENESTIC, 1992, STyPS-OIT

Lo mismo se puede ver según maquinaria o equipo microelectrónico utilizado con relación al valor total de la maquinaria y el equipo en operación del Cuadro No.14. Aunque en general es bajo el porcentaje invertido en este tipo de capital fijo en cada estratos y en el total.

Cuadro No. 14

Porcentaje del valor de la maquinaria y el equipo en operación por tamaño en la industria manufacturera (%). 1992

| | MHCN | MHCNC | Robots | Equipo Automático |
|---------|------|-------|--------|-------------------|
| Total | 6.5 | 6.2 | 1.3 | 25.7 |
| Grande | 7.0 | 7.0 | 1.4 | 28.6 |
| Mediana | 7.1 | 6.3 | 2.0 | 21.7 |
| Pequena | 5.5 | 4.0 | 0.3 | 18.7 |
| Micro | 1.2 | 0.4 | 0.0 | 13.7 |

Fuente: ENESTIC, 1992, STyPS-OIT

MHCN=Maquinas Herramientas de Control Numérico

MHCNC=Maquinas Herramientas de Control Numérico Computarizado

Además, el equipo microelectrónico en producción está concentrado en pocas ramas: robots en fabricación y ensamble de maquinaria, equipo de oficina y de procesamiento de

información, fabricación de equipo electrónico de radio, televisión y telecomunicaciones y en equipo de transporte y sus partes. Las maquinas de control numérico en la industria automotriz, de computación, radio, televisión y fabricación de muebles, celulosa y papel.

Si se elabora un índice mas complejo de nivel tecnológico para la parte de transformación propiamente dicha del proceso, de acuerdo con niveles de automatización (Herramental, maquinizado no controlado automáticamente, con control automático no computarizado y controlado computarizado) y de acuerdo con el número de operaciones de transformación, se tiene un panorama diferente en el que las grandes empresas muestran niveles tecnológicos mas altos.

Cuadro No.15

Nivel tecnológico en transformación por tamaño (Porcentaje de establecimientos). 1994.
Industria manufacturera.

| Nivel | Pequena | Mediana | Grande |
|-------|---------|---------|--------|
| Bajo | 59.5 | 43.4 | 23.0 |
| Medio | 35.8 | 51.8 | 57.1 |
| Alto | 4.7 | 4.8 | 19.8 |

Fuente: MIM, 1994, UAM-I

El atraso tecnológico general se refuerza con el dato de que una mayoría de establecimientos manufactureros no hacen control de calidad utilizando instrumentos, independientemente del nivel tecnológico de estos. En esta variable la ventaja de los grandes con respecto de los otros estratos es notable.

Cuadro No.16

Hacen control de calidad utilizando instrumentos (% de establecimientos)

| | Si |
|----------|------|
| Total | 13.7 |
| Grandes | 69.8 |
| Medianos | 54.1 |
| Pequeños | 29.8 |
| Micros | 9.0 |

Fuente: ENESTIC, 1992, STyPS-OIT

En investigación y desarrollo el porcentaje de las ventas dedicado a este renglon es muy pequeño, aunque aumenta con el tamaño del establecimiento. No deja de sorprender que los establecimientos nacionales con relación a los extranjeros dediquen un poco más de sus ingresos a investigación y desarrollo. Las mismas conclusiones se sacan en cuanto al pago por compra o transferencia de tecnología: la mayoría de los establecimientos manufactureros en México ni hacen ni compran tecnología, es probable que la copien clandestinamente (el porcentaje de establecimientos que pagan tecnología es del 2.1%), compren equipo de segunda mano o hagan hechizos.

Es difícil hacer comparaciones acerca del nivel tecnológico cuando en las encuestas se tienen diversas maneras de definirlo. Sin embargo, en 1989 la encuesta de la SECOFI mostraba que solo el 0.34% de los establecimientos manufactureros tenían tecnología dominante (la más alta en el mercado y pueden llegar a realizar investigación y desarrollo); el 2.92% eran de tecnología fuerte (pueden ser competitivos aunque su nivel no sea el más alto); 19.6% era vulnerable y 71.4% tradicionales.

Nuestra encuesta en 1994 mostró niveles semejantes de tecnología para el capital nacional o extranjero; una ventaja clara de la gran empresa con respecto de la mediana y pequeña; las de alta productividad tienen mayor nivel tecnológico; y el carácter de ser exportador no se relaciona claramente con el nivel de la tecnología

Cuadro. No.17

Nivel de la Teconología en sentido amplio y en sentido restringido (el nivel amplio incluye en el índice investigación y desarrollo; el restringido solo niveles de automatización del proceso productivo)

| | Amplio | Restringido |
|----------------------|--------|-------------|
| Capital | | |
| Extranjero | 2 | 2 |
| Nacional | 2 | 1 |
| ----- | | |
| Tamano | | |
| Pequena | 1 | 1 |
| Mediana | 2 | 1,2 |
| Grande | 3 | 3 |
| ----- | | |
| Productividad | | |
| Baja | 2 | 1 |
| Alta | 3 | 3 |
| ----- | | |
| Exportadora | | |
| si | 1,2 | 1 |

no 2 2

Fuente: MIM, 1994, UAM-I

Nota: 1=nivel bajo; 2=nivel medio; 3=nivel alto

Hasta aquí las configuraciones tecnológicas que saltan a la vista son por un lado las de las empresas micro y pequeñas, que tienen baja productividad y cuyos niveles de tecnología son bajos o medios; por el otro las empresas grandes, especialmente las de alta productividad con niveles altos en tecnología. En estas configuraciones no parecen influir tanto la propiedad del capital ni su condición de exportadora. Además, no todas las empresas grandes son de alta tecnología como se vió de cuadros anteriores, esta es probable que se concentre precisamente en las grandes que tienen alta productividad.

Con respecto del cambio en la organización del trabajo, en 1992 la mayoría de las empresas grandes y medianas declararon que hicieron cambios a partir de 1989 (66.3% de las grandes, 62.8% de las medianas). La situación inversa se presentó en las micro, y en el total solo el 13.9% consideraron que habían cambiado la organización del trabajo. Sin embargo, el tipo de cambio organizativo más común fue el reordenamiento de equipos, materiales e instalaciones, seguido de la rotación entre puestos y sólo en los establecimientos grandes aparecieron en forma más importante (aunque minoritarios en el total de establecimientos en su estrato) cambios más sofisticados como el Justo a Tiempo y el Control Estadístico del Proceso.

Cuadro No.18

Porcentaje de establecimientos manufactureros que realizaron cambios en la organización del trabajo a partir de 1989, según el tipo principal de cambio realizado (Porcentajes dentro de cada estrato)

| | JIT | Rotación | Multitareas | CEP | Círculos |
|---------|------|----------|-------------|------|----------|
| Total | 8.03 | 17.0 | 10.0 | 7.4 | 12.7 |
| Grande | 12.8 | 7.3 | 4.0 | 18.0 | 9.3 |
| Mediano | 8.3 | 13.5 | 5.9 | 16.5 | 9.1 |
| Pequeno | 6.2 | 15.3 | 3.9 | 9.9 | 10.1 |
| Micro | 8.4 | 20.1 | 15.3 | 2.9 | 15.5 |

Fuente: ENESTIC, 1992, STyPS-OIT

JIT=Justo a Tiempo

CEP=Control Estadístico del Proceso

Nota: Los porcentajes no suman 100% porque la encuesta incluye otros cambios organizativos.

Una visión mas integrada de los cambios en la organización del trabajo puede verse del cuadro siguiente, obtenido de la Encuesta MIM realizada en 1994. Los establecimientos pequeños tienen mas baja diversificación de categorías de trabajadores en operación que las grandes; no es probable que esto sea resultado de la polivalencia en sentido moderno, sino del "unscientific management" como le llamara Hyman. En cambio no parece haber diferencias en relación con propiedad del capital, si es exportadora o no e incluso por niveles de productividad. Asimismo, en todos los estratos hay una no integración entre tareas de producción con aquellas de control de calidad, de supervisión o de mantenimiento que sigue siendo realizado por personal especializado. En la formalización del trabajo, captado por la existencia de manuales de puestos o procedimientos y la realización de estudios de tiempos y movimientos, solo aparecen dferencias entre grandes y pequeñas empresas. En cuanto a la movilidad interna no hay diferencias substanciales, excepto que en las grandes los niveles son medios en lugar de bajos como en los otros. Y en todos los estratos la participación de los trabajadores en decisiones de la producción es baja.

Cuadro No.19

Dimensiones de la organización del trabajo por niveles en la industria manufacturera

| | I | II | III | IV | VI | V | VI |
|----------|-------|----|-----|----|----|-------|------|
| Pequena | bajo | si | si | no | no | bajo | bajo |
| Grande | medio | si | si | si | si | medio | bajo |
| ----- | | | | | | | |
| Nacional | medio | si | si | si | si | bajo | bajo |
| Extranj | medio | si | si | si | si | bajo | bajo |
| ----- | | | | | | | |
| Exporta | medio | si | si | si | si | bajo | bajo |
| No expo | medio | si | si | si | no | bajo | bajo |

Productividad

| | | | | | | | |
|------|-------|----|----|----|----|------|------|
| Baja | medio | si | si | si | si | bajo | bajo |
| Alta | medio | si | si | si | si | bajo | bajo |

Fuente: MIM, 1992, UAM-I

I=Nivel de diversificación de categorías de obreros en producción

II=El control de calidad lo realiza personal especializado diferente del de producción

III=El mantenimiento lo realiza personal especializado diferente del de producción

IV=Existen manuales de puestos y procedimientos

V=Se hacen estudios de tiempos y movimientos

VI=Nivel de la movilidad interna

VII=Nivel de participación de los trabajadores en las decisiones de la producción.

En cuanto a la flexibilidad de la fuerza de trabajo (considerando su forma numérica, funcional y salarial) un índice combinado de estas dimensiones permitiría concluir que es en las empresas grandes y sobre todo de alta productividad donde la flexibilidad ha avanzado más; sin embargo nunca se llega a tener la empresa flexible en su máxima expresión. En cuanto a las formas particulares de flexibilidad no son la numérica ni la salarial las más extendidas sino la funcional.

Cuadro No.20

Porcentaje de trabajadores de planta, de tiempo parcial, por hora y subcontratados según tamaño

| | Planta | Tiempo parcial | Por Hora | Subcontratados |
|---------|--------|-------------------|----------|----------------|
| Total | 85.6 | 0.5 | 0.1 | 1.9 |
| Grande | 86.5 | 0.15 | 0.03 | 1.8 |
| Mediana | 86.2 | 0.3 | 0.06 | 1.6 |
| Pequeña | 89.1 | 0.8 | 0.4 | 1.7 |
| Micro | 77.1 | 1.3 | 0.1 | 2.7 |

Fuente: ENESTIC, 1992, STyPS-OIT

Cuadro No.21

Porcentaje de los bonos por productividad, calidad, asistencia y puntualidad en el total de las remuneraciones pagadas al personal ocupado en la industria manufacturera.

| | Porcentaje |
|---------|------------|
| Total | 2% |
| Grande | 1.9 |
| Mediana | 2.4 |
| Pequena | 3.4 |
| Micro | 0.6 |

Fuente: ENESTIC, 1992, STyPS-OIT

En cuanto a la bilateralidad entre sindicato y empresas en la toma de decisiones acerca del cambio tecnológico, de la organización del trabajo, en el empleo, en el proceso de trabajo en sus aspectos formal e informal, en ninguno de los tamanos de establecimiento predomina el alto; sin embargo es mayor entre mas grande es el establecimiento. En las de alta productividad aumenta y al desglosarse por dimensiones de bilateralidad, esta crece en el caso de decisiones en la organización del trabajo y de manera informal.

Cuadro No.22

Bilateralidad formal e informal entre sindicato y empresa en cambio tecnológico, de organización, en el empleo, en el proceso de trabajo en la industria manufacturera(porcentaje del total de establecimientos)

| Bilateralidad | Pequena | Mediana | Grande |
|---------------|---------|---------|--------|
| Baja | | | |
| Formal | 89.3 | 76.1 | 62.0 |
| Informal | 93.6 | 76.4 | 68.4 |
| Media | | | |
| Formal | 10.1 | 18.3 | 29.8 |
| Informal | 5.0 | 22.2 | 26.3 |
| Alta | | | |
| Formal | 0.6 | 5.6 | 8.3 |

| | | | |
|----------|-----|-----|-----|
| Informal | 1.5 | 1.4 | 5.3 |
|----------|-----|-----|-----|

Fuente: MIM, 1994, UAM-I

Finalmente, el perfil de la fuerza de trabajo en la manufactura muestra niveles bajos de escolaridad, con antigüedades en el trabajo de más de 5 años, minoritariamente capacitada y con un claro predominio de los hombres.

cuadro No. 23

Nivel educativo, antigüedad, capacitación y género de la fuerza de trabajo

| | Porcentaje con secunda ria comple- ta o mas | Anos de antigüedad promedio | Porcentaje capacitado en 1991 | Porcentaje hombres |
|---------|--|-----------------------------------|-------------------------------------|-----------------------|
| Total | 46.1 | 5.5 | 32.9 | 72.8 |
| Grande | 50.6 | 5.9 | 39.3 | 75.1 |
| Mediano | 45.7 | 5.6 | 37.1 | 70.9 |
| Pequeno | 42.1 | 5.0 | 29.1 | 71.0 |
| Micro | 38.5 | 4.8 | 10.1 | 70.1 |

Fuente: ENESTIC, 1992, STyPS-OIT

Sin embargo de la encuesta MIM es posible obtener conclusiones más detalladas. Abstrayendo particularidades es posible definir los perfiles de la fuerza de trabajo en tres niveles:

1). Sociodemográficamente: el primer perfil sería de una fuerza de trabajo antigua y de edad madura, trabajadores de base, con nivel educativo elemental predominantemente masculina; el otro perfil es de una fuerza de trabajo nueva en edad y antigüedad, pero de

base, nivel educativo elemental y se distribuye mas uniformemente entre masculina y femenina.

2). Laboral: primero se tendría el perfil de trabajador especilizado en una máquina, entre estos predominan los trabajadores de edad madura, pero un segmento mas pequeno puede ser de nueva fuerza de trabajo operando nuevas tecnologías; y, el perfil de trabajadores no calificados en el que predomina la Nueva fuerza de trabajo.

3). En perfiles salariales habría dos nuevamente: el primero de bajo salario y el segundo de salario medio. Ambos casos con poca importancia de los bonos por productividad.

En resumen, es posible identificar tres perfiles sociotécnicos de las unidades socioeconómicas de producción en la industria manufacturera:

Perfil I: conformado por la mayoría de las empresas pequenas y micro, que a su vez no son exportadoras, de baja productividad y de propiedad nacional. Estas empresas se han visto desarticuladas con la apertura, adquieren en forma creciente sus insumos del extranjero o afuera de su zona; asimismo no tienen sus clientes en la zona; no participan mucho como maquiladoras ni subcontratistas de las grandes. En tecnología sus niveles son bajos y no hacen investigación ni desarrollo. En organización del trabajo combinan formas tradicionales del "unscientific management" con aspectos parciales del taylorismo. Su flexibilidad no es la concebida de acuerdo con las nuevas doctrinas gerenciales sino la que proviene de la organizacion poco sistematizada; no tienen en general sindicatos y la bilateralidad con los trabajadores no es alta, es probable que predominen culturas empresariales paternalistas o despóticas con alta centralización de las decisiones en el dueno de la empresa. Su fuerza de trabajo es antigua, estable, hombres, de baja escolaridad, capacitada en el lugar de trabajo y especiaizada en el manejo de una maquina. Lo salarios son bajos.

Perfil II: el otro perfil corresponde a una parte de la mediana y gran empresa que tampoco presenta articulaciones importantes con su zona ni como clientes ni como proveedores; utiliza poca maquila y pocos subcontratistas. Su tecnología es mas alta que en el primer perfil y en la organización del trabajo se presentan mas elementos tayloristas; su flexibilidad es baja, asi como la bilateralidad con el sindicato; su fuerza de trabajo corresponde a un perfil tradicional de hombres de edad y antigüedad maduras, nivel

educativo bajo, semicalificados o especializados en el manejo de una maquina, con baja capacitación. Los salarios son bajos.

Perfil III:el último perfil corresponde a una parte de las empresas grandes, sobre todo las de alta productividad que están mas vinculadas al mercado externo, pero desarticuladas de su zona en cuanto a clientes y proveedores, aunque usan mas maquila fuera de su zona. Estas tienen una tecnología intermedia o alta y en organización del trabajo aplican aspectos parciales de la calidad total, el justo a tiempo y el control estadístico del proceso. Sus niveles de flexibilidad son intermedios, así como la bilateralidad con los sindicatos. Su fuerza de trabajo se divide entre un sector tradicional con características como las anotadas anteriormente y una nueva fuerza de trabajo menos calificada en donde la presencia de mujeres es importante, siendo tambien trabajadores de base.Lo salarios son medios.

Saltan a la vista varias peculiaridades de las configuraciones sociotécnicas a inicios de los noventa en México:no hay determinismos en ningún sentido, pero al introducirse un cambio es probable que se potencien otros que estarán en función de estructuras pero sobre todo de los sujetos involucrados.

C. Reestructuración, sujetos y cambios en las relaciones laborales.

Las respuestas sindicales frente a la reestructuración económica y productiva han sido diferenciales en México dependiendo de factores como los siguientes:

a). El tipo de sindicalismo (corporativo o independiente). La mayoría de los sindicatos en México son corporativos y se agrupan en el Congreso del Trabajo, en el que la organización mas importante es la Confederación de Trabajadores de México (CTM). El sindicalismo independiente es de izquierda y oposición política al gobierno, se ubica sobre todo en universidades, educación básica y secundaria, transporte y otros servicios. Comúnmente el sindicalismo corporativo ha seguido la línea de la aceptación pasiva del cambio en el Estado, la economía o la reestructuración productiva. Una minoría de sindicatos corporativos ha buscado ser interlocutora en la modernización de las empresas. En general el sindicalismo independiente ha seguido la vía del enfrentamiento. Sin embargo, su desgaste es notable y la propensión a la huelga a disminuido considerablemente en estos sindicatos (Martínez, 1988).

b). La política laboral del Estado. Desde 1982 el Estado mexicano ha seguido políticas de ajuste que han afectado sensiblemente los niveles reales de los salarios y el empleo. En la práctica ha ofrecido a la inversión extranjera bajo salario y flexibilidad laboral, en especial en las nuevas zonas de industria exportadora.

c). Las políticas empresariales de reestructuración. Estas políticas que tienen que ver con el cambio en la base sociotécnica de los procesos productivos han transcurrido principalmente por la modificación de las formas de organización del trabajo y las relaciones laborales; aunque minoritariamente haya también una vía que enfatiza el cambio tecnológico duro. Además, en la reestructuración donde se prefiere el cambio organizacional o en las relaciones laborales se ha buscado mayoritariamente que los sindicatos no se involucren realmente, mas allá de firma pactos que dejan hacer a las gerencias su reestructuración.

d). La democracia sindical. Desde el punto de vista de la democracia y representatividad sindical, en un extremo en México se encuentran los llamados "sindicatos de protección", sindicatos de membrote, existen sólo en la formalidad legal y los trabajadores desconocen quienes son sus dirigentes, el contrato e incluso que pertenecen a dicho sindicato. La mayoría son sindicatos corporativos y constituyen una salvaguarda para los empresarios en el caso de que los trabajadores traten de sindicalizarse de otra manera. Son el resultado de la corrupción del sindicalismo corporativo y de las autoridades del trabajo encargados del registro de sindicatos. En una situación intermedia se encuentran los sindicatos corporativos que no son de protección. Son autoritarios porque restringen a la oposición y la competitividad electoral; sin embargo cumplen con formalidades de ley, realizan asambleas y elecciones regulares o revisiones contractuales. En una parte de los sindicatos corporativos hay oposición independiente, aunque expuesta a presiones y represiones. En el otro extremo están los sindicatos independientes que cumplen con los estatutos, revisan contratos y tratan de movilizar a su base; sin embargo fenómenos de burocratismo, formación de oligarquías, manipulación y patrimonialismo también se presentan en estos agrupamientos (Middlebrook, 1995)

Los sindicatos menos democráticos han sido mas propensos a la pasividad frente a las reestructuraciones productivas; los de mas intensa vida sindical han sido los de respuestas enérgicas, sea en la forma de hacer planteamientos alternativos de reestructuración o bien en la forma de huelgas muy prolongadas (De la Garza, 1993).

e). La cultura obrera. La larga trayectoria de los tipos de sindicalismo en México es posible que esté asociada a la conformación de culturas obreras diferenciadas. Por un lado, esta la clase obrera corporativizada, con larga experiencia de democracia limitada o de autoritarismo en sus sindicatos, acostumbrada a la delegación amplia de decisiones en sus direcciones, en el estatismo, y en el patrimonialismo. Esta clase obrera ha sido recompuesta en parte con la reestructuración, pero solo en casos particulares ha logrado traducir su malestar en movimientos importantes, que han tomado la forma de impugnación de las direcciones corporativas. Los obreros de sindicatos independientes una parte tienen tradiciones nacionalistas revolucionarias; los efectos de la reestructuración han sido semejantes a los anteriores pero las respuestas han sido más enérgicas. La otra parte de obreros independientes que venían de una conformación más reciente, situados en industrias clave de los sesenta también reaccionaron con energía, pero en general han sido fuertemente derrotados. En cambio la nueva clase obrera del norte, situada en la nueva industria exportadora de los ochenta, poco ha tenido expresiones masivas de resistencia. Posiblemente haya jugado en esto su pasividad la férrea política laboral del Estado, en un sector industrial que es clave para el proyecto neoliberal; además, por la política de los sindicatos que en algunas de estas zonas actúan como verdaderos sindicatos de protección; y, por tratarse de una clase obrera recientemente constituida, que nació flexible, sin garantías en el puesto de trabajo, sin estatismo, pero posiblemente menos patrimonialista que la antigua clase obrera organizada corporativamente.

Desde los ochenta es posible identificar cinco tipos de resistencias de los trabajadores y sindicatos frente a la reestructuración:

a). La pasiva en sindicatos corporativos, que se convierte en un movimiento independiente por democracia sindical. Un ejemplo sería el movimiento de los trabajadores de la Ford en el centro del país en 1987: la empresa planteó la flexibilización del contrato; la dirigencia corporativa del sindicato la aceptó y pactó a espaldas de los trabajadores; hubo protestas, trabajadores fueron despedidos; desde 1989 el movimiento resurgió tomando la forma de lucha por la democracia sindical.

b). Negociación de la flexibilidad con cierta bilateralidad. Es el caso de Teléfonos de México, donde la dirección del sindicato ha tratado de mantener márgenes de bilateralidad en la negociación con la empresa acerca de la reestructuración productiva.

- c). Enfrentamiento y derrota, con máxima flexibilización laboral unilateral. Fue el caso de la empresa Aereoméxico, donde el sindicato fue derrotado, después de larga huelga, el contrato fue cambiado de raíz y se firmó uno nuevo con un sindicato controlado por la empresa.
- d). Enfrentamiento con flexibilización parcial. En mineras y siderúrgicas se impuso la flexibilización en el contrato colectivo, pero no en toda la extensión que pretendía la empresa, después de largas luchas.
- e). Las respuestas del nuevo proletariado del norte. Estas podemos diferenciarlas en tres. Primero, la de la zona del Noreste en la maquila, con un sindicalismo corporativo tradicional que centraliza la contratación colectiva, pero en algunas ocasiones responde con huelgas tradicionales frente a demandas básicas de aumentos salariales. Segundo, las huelgas salvajes aunque escasas en algunas plantas de exportación, como la Ford del Norte del país, nacida flexible y cuyas condiciones salariales, de organización y de trabajo han creado un ambiente muy conflictivo con paros frecuentes y la aparición de corrientes sindicales democráticas. Finalmente, las respuestas más comunes que son individuales en toda la maquila y que se traducen en el abandono del empleo con una tasa de rotación muy superior a la de otras ramas (Carrillo, 1990) (Quintero, 1991).

Cuadro No.24

Flexibilidad de contratos colectivos de la nueva industria del norte

Ford

Maquilas

| | | |
|---|--|---|
| Intervención del sindicato en cambios tecnológicos o de - organización | No | No |
| Nuevos métodos de trabajo | Los decide e implanta uni- lateralmente la gerencia | Los decide e im- planta unilate-- ralmentelageren- cia |
| Trabajadores eventuales | Amplia libertad a la gerencia | Total libertad a la gerencia |
| Ingreso de nuev personal | No interviene el sindicato | Todo el proceso manos degerencia |
| Nmero de catego- rias de obreros | Una categoría polivalente | No seespecifica |
| Jornada diurna | 45 horas por semana | 46.5 horas por semana |
| Tiempo para tomar alimentos | Media hora fuera de la jornada | No secontabiliza dentro de jorna- nada |
| Trabajo en horas extras o días fes tivos | obligados los obreros a juicio de la gerencia | obligados tra- bajadores juicio de la gerencia |

| | |
|---|---|
| Castigos a los trabajadores | Antes el sindicato en todo el proceso, no se especifica ahora |
| Recorte de personal | Antes bilateralmentdefi- nía la planta laboahora se deja en libertad a em- presa |
| Movilidad interna | Antes pactada, ahora completa libertad empresa |
| Funciones de los puestos | Antes se detallaban, hoy no se especifican |
| Número de categorías laborales | Antes eran 278, se pasó a 8 |
| Jornada laboral | Antes 40 horas por semana ahora 48 |
| Trabajo en horas extras o días de descanso obligatorio | Lo decide ahora la empresa |
| Ascenso | De antigüedad se paso a capacidad técnica |
| Intensidad en el trabajo | La que fija la empresa |

Fuente: Contratos Colectivos de AeroMéxico (De la garza, 1990)

En cuanto a las estrategias sindicales frente a la reestructuración cabría dividir las en tres grandes rubros:

a). La del corporativismo tradicional, que durante decenios manejó el discurso populista de la Revolución Mexicana, con fuertes ingredientes de Estado Interventor, en los ochenta se vió en contradicción discursiva con el neoliberalismo. Esto no evitó que apoyara los ajustes neoliberales y las reestruturaciones productivas. Esta situación no cambió sino hasta 1993, en visperas del la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, la CTM adoptó la estrategia inducida por el Estado de la firma de convenios de productividad, práctica que se extendió desde 1994.

La mayoría de estos convenios son de bonos, es decir se concretan a senalar el monto que recibirán los trabajadores si aumenta en determinada proporción la productividad; en su mayoría estos convenios ofrecieron en 1994 y 1995 el mismo bono que se concedió a los salarios mínimos, es decir no llegaron a plantear la medición de la productividad y se tomaron por las empresas como una condición mas impuesta desde arriba para la negociación normal de los salarios anuales; además, muchos de estos convenios han sido tomados como pretexto por las empresas para imponer flexibilizaciones en los contratos que habían quedado pendientes. Salta a la vista que las condiciones sindicales, laborales de los trabajadores y empresariales en Mexico no han sido propicias para considerar realmente al sindicato como interlocutor de la empresa en su reestructuración. Sigue privando por parte de las gerencias el autoritarismo en el proceso de trabajo y su concepto de jerarquía que tiene detrás al de propiedad que no admite fácilmente compartir el poder; por el lado de los lideres sindicales pesa la tradición del "political barganining", la aceptación de la linea que viene desde arriba, de la central sindical o del gobierno, que en el caso de la reestructuración se traduce en aceptación de la de la gerencia y en la falta de propuestas concretas propias.

Finalmente, los convenios de productividad se ratificaron en 1995 pero la crisis minimizó sus efectos salariales, los bonos son despreciables frente a la inflación y el deterioro real de los salarios. En este contexto de desgaste de la política de convenios de productividad se

dió la última negociación acerca de la “creación de una nueva cultura laboral” entre organizaciones obreras y empresariales. Sin embargo, esta extraña “negociación de una nueva cultura” parecía más el preludio de lo que tendría que cambiar la ley del trabajo por una vía más concertada que otros cambios legislativos realizados con anterioridad.

Es decir, en el transcurso de los discursos y con todas las salvedades, la presencia de sindicatos corporativos sigue siendo necesaria para la actual formación socioeconómica. Aunque, las concepciones neoclásicas acerca del papel dañino de los sindicatos para la productividad y flexibilidad de los mercados laborales siguen presentes entre los ideólogos empresariales y gubernamentales.

Cuadro No.26

Sindicalización y productividad en la industria manufacturera, por rama de actividad,

1992

| Rama | I | II | III | IV | V | VI | VII |
|-------|------|-------|-----|------|------|------|------|
| Total | 15.2 | 79.4 | 2.4 | 13.9 | 21.2 | 35.8 | 17.0 |
| 3100 | 9.0 | 82.2 | 0.6 | 9.7 | 13.5 | 2.4 | 18.3 |
| 3200 | 21.2 | 38.5 | 8.3 | 15.8 | 18.7 | 3.1 | 14.9 |
| 3300 | 8.1 | 62.4 | 2.2 | 10.1 | 28.2 | 2.7 | 13.6 |
| 3400 | 11.3 | 79.6 | 1.5 | 21.4 | 17.2 | 3.5 | 16.3 |
| 3500 | 59.7 | 104.6 | 5.3 | 48.6 | 41.7 | 15.2 | 18.0 |
| 3600 | 13.5 | 68.4 | 1.5 | 9.9 | 26.3 | 3.2 | 11.9 |
| 3700 | 54.1 | 142.1 | 1.0 | 48.8 | 33.6 | 13.2 | 12.8 |
| 3800 | 18.8 | 89.1 | 1.8 | 15.2 | 27.0 | 4.4 | 19.0 |

3900 35.0 38.8 17.7 22.5 26.0 2.4 16.3

Fuente: Elaboración a partir de la ENESTIC, STyPS, Mex.1992

Notas:1). Las claves de las ramas son

- 3100 productos alimenticios bebidas y tabaco
- 3200 textiles, prendas de vestir e industria del calzado
- 3300 industrias de la madera y productos de madera
- 3400 papel y productos de papel, imprentas y editoriales
- 3500 sustancias químicas, productos derivados del carbon, hule y plástico
- 3600 Productos minerales no metálicos
- 3700 Industrias metálicas básicas
- 3800 productos metálicos, maquinaria y equipo
- 3900 otras industrias manufactureras

2). La productividad se calculó como valor agregado entre personal total ocupado

3) Claves de las columnas

I=Porcentaje de establecimientos que tienen sindicato

II=Productividad

III=Porcentaje de establecimientos que tienen tecnología novedosa

IV=Porcentaje de establecimientos que realizaron cambios en la organización de la producción a partir de 1987

V=Porcentaje de establecimientos que emplearon trabajadores eventuales

VI=Porcentaje de establecimientos que emplearon subcontratistas

VII=Tasa de rotación entre puestos

Cuadro No.27: Sindicatos y Productividad por tamaño de establecimiento, 1992 (%)

| Tamaño | I | II | III | IV | V | VI | VII |
|---------|------|------|------|------|------|------|------|
| Grande | 87.1 | 96.2 | 11.5 | 66.3 | 68.3 | 20.0 | 17.9 |
| Mediano | 84.0 | 77.3 | 9.2 | 62.8 | 60.4 | 13.8 | 17.1 |
| Pequeno | 66.0 | 65.4 | 5.5 | 47.8 | 41.3 | 14.3 | 18.1 |
| Micro | 6.9 | 41.5 | 1.8 | 8.2 | 17.3 | 1.9 | 12.4 |

Fuente: Ibid.

Cuadro No.28: Sindicalización y salario por rama manufacturera. 1992

| Rama | sindicalización | Salario mensual por + trabajador |
|-------|-----------------|-------------------------------------|
| Total | 15.2 | 1459.8 |
| 3100 | 9.0 | 1213.9 |
| 3200 | 21.2 | 1122.6 |
| 3300 | 8.1 | 1540.6 |
| 3400 | 11.3 | 1518.3 |
| 3500 | 59.7 | 1900.6 |
| 3600 | 13.5 | 1465.9 |
| 3700 | 54.1 | 1650.0 |
| 3800 | 18.8 | 1627.8 |
| 3900 | 35.0 | 1067.0 |

Fuente: Ibidem
+ Miles de pesos de 1991.

Del Cuadro No. 26 se puede observar que las ramas con mayor tasa de sindicatos son las que tienen mayor productividad; esta productividad mas alta en los primeros casos no se debe a mayor innovación en tecnología del proceso, pero sí a mayor cambio en la organización del trabajo. Sindicalización y organización del trabajo pueden no estar relacionadas causalmente, pero al menos pareciera que la sindicalización no ha sido un obstáculo para el cambio en la organización, lo anterior se constata con la baja sindicalización en donde el cambio organizacional resulta bajo. Asimismo, las mas sindicalizadas emplean mas trabajadores eventuales y subcontratistas, a diferencia de las que tienen mas baja sindicalización; nuevamente, una interpretación posible es en el sentido de que el sindicato corporativo no es un obstáculo para el empleo de fuerza de trabajo flexible.

En el análisis por tamanos de establecimientos resulta que la ventaja la tienen los grandes en todos los rubros analizados y estos son también los de mas alta sindicalización.

En Mexico la “rigidez sindical” pareciera que no juega en contra de la productividad ni de la flexibilidad, su comportamiento no corresponde al del monopolista que favorece la elevación de salarios, ni el que protege a los trabajadores dentro del proceso de trabajo.

b). La estrategia del sindicalismo independiente. Este sindicalismo minoritario, aunque combativo hizo su esfuerzo máximo de detener los cambios estatales y productivos en las huelgas de junio de 1983. A partir de ese año ha reconocido derrota tras derrota, denunciando los efectos negativos de la reestructuración entre los trabajadores. Una parte de este sindicalismo ha aceptado desde 1989 entrar a negociar con las empresas la reestructuración productiva, aceptando la movilidad interna, la creación de una nueva cultura laboral, la eliminación del escalafón por antigüedad y con la participación de los trabajadores en bonos por productividad. La otra parte del sindicalismo independiente ha condenado estas posiciones como proempresariales, insistiendo en la denuncia y las resistencias duras, aunque con poca efectividad.

c). La estrategia neocorporativa, flexibilidad con bilateralidad y alianza con el Estado. En algunos de los grandes sindicatos nacionales de ramas, como los de telefonistas, electricistas, bancarios, pilotos, sobrecargos, tranviarios, petroquímicos, de la educación que pertenecen al sindicalismo corporativo pero en sus expresiones menos autoritarias, se ha ido generando una estrategia de concertación con las empresas para aumentar la productividad y, a la vez, continuar vinculados corporativamente al Estado apoyando las grandes políticas económicas. Históricamente el primer sindicato que dió este viraje fue el de telefonistas, empresa sometida a una profunda reestructuración, primero tecnológica, luego organizacional y finalmente en las relaciones laborales. El sindicato ha tenido interlocución con la empresa en el campo de la reestructuración a través de instrumentos diversos: las comisiones mixtas; un contrato colectivo que permite la intervención sindical en la reestructuración; y, más recientemente, a través de los llamados “grupos de análisis”, especie de círculos de calidad con intervención sindical. Se han firmado también varios convenios de productividad que dan a los trabajadores posibilidades de importantes bonificaciones si se rebasan ciertas metas de productividad (De la Garza, 1989).

La estrategia de la dirección del sindicato telefonista ha sido presentada como relevo de la de la agotada dirección corporativa tradicional, y fue inicialmente apoyada por el Estado. En los primeros años de los noventa el sindicato telefonista encabezó una nueva federación

que disputó la hegemonía a la CTM; su declaración de principios coincidió con el discurso presidencial acerca de la necesidad de un nuevo sindicalismo: más representativo, que firme pactos de modernización con las empresas, que base la negociación salarial en el aumento de la productividad; con un esquema de relaciones laborales que substituya el conflicto por la concertación; todo esto en una gran cruzada por la productividad en la que coincidieran la empresa y los sindicatos. Sin embargo, en 1993 frente a la firma del Tratado de Libre Comercio y en vísperas de elecciones presidenciales, el Estado retomó la interlocución con la CTM (que afilia a 5 millones de trabajadores) en menoscabo de la corriente neocorporativa que hasta la fecha sigue sumida en un segundo plano (De la Garza, 1989).

Como hemos visto a lo largo del capítulo, la reestructuración productiva en México está lejos de ser un fenómeno generalizado. Sin embargo afecta sectores claves de la economía por su importancia en el producto y en el empleo, que coinciden con aquellos con organizaciones obreras más grandes. En esta crisis con reestructuración parcial, diversos sujetos obreros están involucrados, unos decaen y otros pueden ascender.

Dentro de la clase obrera organizada, antes de 1980 es probable que existieran dos grandes sujetos obreros. Por un lado el viejo sujeto nacionalista revolucionario, ubicado su núcleo en las antiguas empresas del Estado, arrastrando tradiciones y discursos propios del populismo de los años treinta y cuarenta. El estatalismo -creencia de que las contradicciones se resuelven dentro del Estado- ha sido parte importante de sus prácticas y de su conciencia. Este gran sujeto pudo tener tanto una manifestación corporativa como otra independiente.

Por el otro lado está el sujeto obrero de lo que fue la nueva industria de los años sesenta, sin tradiciones tan consolidadas ni tan identificada con el estatalismo como el primer sujeto. Ubicado sobre todo en empresas privadas modernas para los sesenta y setenta y con mayor énfasis en las luchas en los procesos de trabajo. Ambos sujetos están en crisis, el primero sobre todo por la transformación del Estado hacia el neoliberalismo que ha reducido los espacios del “political bargaining”; el segundo, porque la reestructuración productiva lo desarticuló desde principios de los ochenta.

Frante a estos sujetos en decadencia se erigen incipientemente otros dos. Uno el de los trabajadores que han logrado permanecer como tales a pesar de la reconversión de las

empresas. Se trata de trabajadores de edad mediana que vienen de las anteriores tradiciones sindicales y en esta medida frente a las nuevas situaciones mezclan de manera heterogénea respuestas y subjetividades que se mueven entre dos mundos. Este sujeto reconoce dos modalidades, la minoritaria que es cuando la reconversión ha podido transcurrir sin humillar al sindicato y a los trabajadores (como en Teléfonos o electricidad); y, la otra, cuando la empresa se moderniza a través de una grave derrota obrera como en AereoMéxico o en la Volkswagen. Pero, de una manera o de otra, ha surgido para ellos, a pesar de que los trabajadores no lo asumieron plenamente en los momentos de los enfrentamientos, un espacio público nuevo en las disputas con el capital, el del proceso de trabajo. Es así, porque los problemas actuales de la productividad y la competitividad sólo parcialmente se resuelven en el nivel del salario o del empleo, niveles tradicionales de negociación de los sindicatos en México.

El otro gran sujeto de la reconversión (protosujeto en realidad), es el Nuevo Proletariado del Norte, una clase obrera joven, sin largas experiencias laborales ni sindicales, con fuerte participación de mujeres y situado en zonas que antes de 1980 no eran muy industrializadas. Esta fuerza de trabajo participa en dos de las configuraciones socotécnicas de reestructuración, la taylorista fordista combinada con aspectos parciales de la calidad total y justo a tiempo, aunque intensiva en fuerza de trabajo; y la que combina alta tecnología con calidad total y justo a tiempo. Laboralmente son trabajadores poco garantizados, muy móviles externamente, pero en zonas no deprimidas económicamente que les facilita el recambio de empleo. Se trata de un proletariado flexible, pero más que definido por la rotación interna o la polivalencia, es por la voluntaria flexibilidad externa, con poca dependencia de los sindicatos o del Estado. Con ello se ha roto una tradición tan arraigada entre los trabajadores organizados en México. De poco arraigo cultural, menos fijo a un territorio, puede estar forjando elementos subterráneos de identidad que le permitan manifestaciones nuevas en los conflictos capital trabajo.

Conclusiones

En este apartado no haremos un resumen de la información empírica de los dos capítulos de la parte II, ni de la discusión teórica de la parte I. Preferimos recapitular sobre los conceptos mas importantes utilizados a lo largo del libro.

La crisis y reestructuración en América Latina a partir de los ochenta han sido resultado de estructuras que presionaron (crisis del sector primario exportador, crisis fiscal del Estado, por ejemplo) pero no provocaron la reestructuración sino abrieron espacios de disputa entre las clases sociales, específicamente entre el capital y el trabajo. Esta gran disputa en general se tradujo en derrota para la clase obrera, en unos casos ayudada por su dependencia corporativa con respecto de los Estados, en otros por la ausencia de una

alternativa viable y creíble frente al disciplinamiento de la crisis. Es decir, estructuras y relaciones de fuerza se encadenaron para dar resultados en la transformación del Estado, la economía y la producción. Así se ha entrado en una nueva etapa en América Latina, que no puede ser vista como evolución necesaria, sino como resultado histórico identificable a posteriori.

Para analizar la reestructuración productiva se utilizó el concepto de configuración sociotécnica del proceso productivo. Este concepto no es sistémico, aunque puede tener partes funcionales, se trata de una configuración de configuraciones en tanto arreglo concreto constituido en la práctica de los procesos productivos, que puede o no coincidir con los proyectos de reestructuración los actores de la producción. La diferencia entre una configuración y un concepto en el sentido clásico es que la primera puede aceptar contradicciones entre sus elementos, discontinuidades, ambigüedades y soldaduras que se dan cotidianamente en las prácticas productivas. Estas configuraciones pueden definirse en muchos niveles de abstracción, espaciales y temporales, tener elementos genéricos y otros particulares. Así, en América latina identificamos dos grandes configuraciones de reestructuración de los procesos productivos, una que llamamos conservadora y que profundiza al taylorismo con recambio en maquinaria y equipo pero no de última generación, y otra flexibilizante que aplica aspectos parciales de la Calidad Total junto a la flexibilidad en las relaciones laborales. Es decir, entre estas configuraciones no hay secuencia necesaria, coexisten dependiendo de estructuras particulares, relaciones de fuerzas y subjetividades de los actores. Es importante anotar que el concepto de correlación de fuerzas que hemos utilizado no se reduce al enfrentamiento, sino que incluye a las negociaciones, incluso las corporativas y neocorporativas que implican sometimiento de los trabajadores al Estado y/o a las empresas pero con alguna ganancia para el sindicato o los trabajadores (por ejemplo en México históricamente fue el corporativismo el que consiguió los mejores contratos colectivos de trabajo a cambio de su sometimiento al Estado). La correlación de fuerzas en sentido amplio ha impuesto en América Latina modalidades a las reestructuraciones productivas.

Hemos utilizado frecuentemente en este estudio el concepto de flexibilidad de la fuerza de trabajo. Lo entendemos como capacidad de la empresa de variar el número de trabajadores, la forma de uso de la fuerza de trabajo en el proceso de trabajo o poner una

parte del salario en función del desempeño. Usado en la forma como lo hemos hecho, este concepto no presupone una visión polar entre rigidez y flexibilidad, mas aún cuando una configuración sociotécnica puede tener niveles diversos de flexibilidad en sus diversas dimensiones, no todos ellos coincidentes a la vez. Pero, también hemos concluido que desde los ochenta se han producido importantes flexibilizaciones laborales en las leyes del trabajo, en contratos colectivos y en los pactos corporativos cuando existían. Sin embargo, no quisimos dar la impresión de que este proceso de flexibilización es total, ni en el conjunto de las empresas, ni que pueda existir la empresa completamente flexible.

Antes de la reestructuración actual no había en América Latina un sólo patrón de relaciones laborales, hemos hablado del corporativo y del clasista; de otra manera hubo patrones de relaciones laborales de mayor institucionalización y otros de escasa. En el primer caso tampoco hubo un sólo patrón de contratación colectiva, empezando porque el sector de obreros sindicalizados en América Latina siempre ha sido minoritario en el total de la fuerza de trabajo.

Cuadro No. 1

Tasa de Sindicalización en América Latina (Porcentaje de la Fuerza de Trabajo).1992

| | |
|------------|-----|
| Argentina | 30% |
| Brasil | 13 |
| Chile | 13 |
| Colombia | 11 |
| Costa Rica | 15 |
| Ecuador | 15 |
| Honduras | 20 |
| México | 29 |
| Nicaragua | 35 |
| Paraguay | 4 |
| Perú | 29 |

| | |
|-----------|----|
| Uruguay | 15 |
| Venezuela | 31 |

Fuente" OIT

Por otro lado, dentro de la población sindicalizada habría que diferenciar el patrón contractual de la gran empresa que poseía los contratos mas sofisticados, estos servían de guía a los otros patrones contractuales. La situación era diferente entre las empresas medianas y pequeñas sindicalizadas, con contratos mas simples, menores protecciones a los trabajadores y mayor flexibilidad. De acuerdo con las condiciones previas a la reestructuración actual, los contratos que mas han sido flexibilizados son los de las empresas grandes, que eran los mas protectores de los trabajadores; en cambio en empresas pequeñas o medianas, previamente flexibles los cambios son menos notables. Es decir, el proceso de flexibilización de las relaciones laborales se concentra en la gran empresa, aunque en la práctica sufre limitaciones puesto que la operación cotidiana del proceso productivo implica de cualquier manera acuerdos implícitos, mas allá de los cambios formales en los códigos del trabajo o en los contratos colectivos. Por ejemplo, aunque los contratos lo permitan no se ha extendido tanto en la práctica la subcontratación o el empleo de trabajadores eventuales, a tiempo parcial o por hora.

De cualquier manera, está en proceso un cambio de patrón de relaciones laborales en la gran empresa, que parece funcionar en parte como amenaza potencial de despido, intensificación o fluctuación salarial. Es decir, el cambio de las leyes laborales o de los contratos colectivos parecieran jugar el papel de disciplinadores de los sindicatos y los trabajadores frente a las políticas económicas de ajuste y las reestructuraciones productivas; aunque en lo cotidiano de los procesos de trabajo la flexibilidad no se practique en todas su potencialidades formales. De esta manera, las empresas de alta productividad no son de máxima flexibilidad, ni la presencia de sindicatos es sinónimo de rigidez necesariamente.

En última instancia, en los procesos productivos lo que ha estado en juego es la recuperación de la tasa de ganancia, en un contexto de grave crisis económica, mediante una mayor explotación. En esta recuperación han jugado un papel importante las reducciones reales de los salarios, la mayor intensidad del trabajo y en una parte no

mayoritaria de empresas la elevación de la composición orgánica del capital. Para ello se han seguido vías paralelas, vinculadas a configuraciones sociotécnicas diferenciales: en una mayoría de empresas pequeñas y medianas es probable que los cambios no vayan más allá del bajo salario o el recorte de personal; en otra parte se profundiza la aplicación del taylorismo con ganancia de poder para el management; la vía toyotista a la latinoamericana, que tiene implicaciones en la división del trabajo dentro de la empresa, pero sobre todo busca ganar la hegemonía del capital entre los trabajadores (como reconocimiento de capacidad de dirección intelectual y moral, identificación de los obreros con la empresa, con su competitividad, con la productividad, la constitución de una nueva cultura laboral). En la doctrina se plantea, además la descentralización de las decisiones en los lugares de trabajo, pero en América Latina este aspecto no es notable; el trabajo en equipo y los círculos de calidad funcionan más como nuevas formas de control sobre el trabajador por el grupo; los resultados tienen muchas contradicciones, productividad alta con salario bajo, con poca capacitación, con poca delegación real de poder; el JIT y el Control Estadístico del Proceso vistos más como técnicas administrativas que como descentralización de las decisiones en los lugares de trabajo.

Lo anterior remite a un problema más general, si hay estrategias empresariales de control o de flexibilización. Si por estrategia empresarial entendemos sus proyectos de reestructuración, estos ciertamente sufren varias mediaciones antes de convertirse en práctica productiva. Por un lado, las mismas presiones estructurales (por ejemplo del mercado) pueden aceptar procesos de dar sentido empresariales diferentes (no hay ciencia total de la planeación estratégica). En el mejor de los casos quienes toman las decisiones estratégicas combinan resultados de diversas ciencias con evaluaciones subjetivas para dar origen a un proyecto de reestructuración. En estas evaluaciones pueden influir otros sujetos como los sindicatos o el Estado, aunque no lo hagan siempre en forma directa.

Pero, los planes empresariales sufren traducciones, reinterpretaciones a medida que bajan en la estructura organizacional; en el piso de la fábrica también se enfrentan al consenso o disenso de los trabajadores que de manera colectiva o individualmente pueden hacer variar los resultados con respecto del diseño. En estos niveles las negociaciones implícitas o explícitas, las incertidumbres que se llenan con prácticas, las relaciones ambiguas que se definen con poder o con hegemonía también cuentan. Es decir, no puede haber estrategias

totalitarias porque no hay posibilidades de la predicción total, porque los procesos no son deterministas, porque los actores siempre contribuyen a definir cotidianamente la situación. Pero aceptar lo anterior es diferente a negar que hay planes y medios empresariales y en ocasiones estos planes tratan de obtener mayor flexibilidad o control. Es decir, los planes pueden traducirse en resultados que sigan patrones comunes en ciertos sectores y en esta medida hablarse de estrategias objetivas (como resultantes) que no son el promedio de las subjetividades de los managers. En este sentido hemos hablado de estrategias de las empresas en América Latina, resultados de reestructuración que siguen ciertas pautas, que son a su vez procesos inacabados.

Por otro lado, en múltiples ocasiones nos referimos al neoliberalismo. Este puede ser entendido en varios niveles:

1. Una ideología con basamento en teorías económicas y sociales.

Es una concepción del mundo que viene de la línea de la economía clásica relacionada con la idea de mano invisible y de hombre racional. Pasando por los neoclásicos por esta línea se llega en este siglo al monetarismo de Friedman, a la escuela austriaca y a la del Public Choice. En una parte de los liberales teóricos de este siglo el concepto de hombre racional clásico sufre modificaciones importantes. Por ejemplo para los austriacos las acciones empíricas no son racionales estrictamente y los motivos de la acción no son observables, aunque tampoco se trate de llegar a conocerlos. El mercado sancionaría finalmente las acciones eficientes de actores subjetivos, con conocimientos imperfectos y no guiados necesariamente por la optimización medios-fines. Así, Hayeck considera que el mercado no es previsible, actúa por prueba y error y que es mejor hablar de acción eficiente en términos de resultados.

El neoliberalismo actual como concepción del mundo en su aspecto teórico se mueve entre dos extremos, por un lado la prolongación de los neoclásicos con el supuesto de actor racional (que como decíamos en el capítulo II se maneja como tipo ideal sin pretender que exista en la realidad); y la aceptación de que los actores pueden ser irracionales pero remitiendo al empirismo del mercado como gran asignador de los factores de la producción. Ambas perspectivas comulgan con el individualismo metodológico (sólo son verificables actos individuales), que tiene detrás una ontología individualista (solo existe el individuo); los fines de la acción están dados (o es como si lo estuvieran para el mercado) y

los hombres son egoistas calculadores (o como sí lo fueran de acuerdo con las sanciones del mercado); la búsqueda de beneficio individual se traduce en el máximo beneficio general. Todo esto coincide con un concepto de sociedad reducida a individuos propietarios que intercambian entre sí buscando su máximo beneficio, con un privilegio de la noción de libertad en el mercado sobre la de igualdad. Este concepto de igualdad no deja de ser abstracto, entendido por Heyeck como el control de cada uno sobre su condición y destino con mínima coerción de los otros.

El neoliberalismo teórico tiene su contraparte en un sentido común individualista, de progreso por el esfuerzo personal, antiestatalista porque el Estado es una restricción de la libertad individual y que puede premiar a los ineficientes.

2. El neoliberalismo es también un tipo de política económica. Tiene detrás un concepto de autorregulación de la economía, de tendencias al equilibrio frente a la ausencia de exogeneidades o fallas del mercado, que lleva a la retirada del Estado de la inversión productiva, a la apertura de la economía al comercio internacional; pero mantiene vigilancia sobre los circuitos monetarios, para intervenir cuando haya comportamientos irracionales en la oferta o demanda de dinero, la tasa de cambio o de interés. Específicamente en el control de la inflación y del déficit fiscal. En este camino la política económica supone reducción del gasto público, en especial en la Seguridad Social, que trataría de ser privatizada aunque fuera parcialmente. La política económica del Estado también implica inducir o apoyar la flexibilización de mercados laborales (en la teoría neoclásica la flexibilidad es entendida como capacidad del mercado de crear condiciones de equilibrio, en esas condiciones el salario sería igual al producto marginal suponiendo libre movilidad del trabajo, sin rigidez salarial, en el empleo o segmentaciones), aunque a la vez los salarios son vistos como variables macroeconómicas de ajuste de la demanda agregada cuando crece la inflación. Finalmente, implica el sometimiento o relegamiento de los sindicatos del diseño de políticas económicas o bien la recomposición de las relaciones sindicatos Estado a través de pactos neocorporativos no centrados en la administración de un Estado benefactor sino en el impulso y negociación de la productividad.

En América Latina el neoliberalismo ha significado también un comportamiento nuevo de la macroeconomía, supuestamente centrada en el sector exportador manufacturero, con

reducción del mercado interno para controlar la inflación, con un papel creciente de la inversión extranjera frente a las limitaciones del ahorro interno, pero hasta ahora se ha traducido en crecimientos débiles e inestables, déficits comercial y crisis financieras periódicas.

3. El neoliberalismo en América Latina también se relaciona con una constelación de configuraciones sociotécnicas de las unidades socioeconómicas de producción. En un extremo está la solución conservadora con profundización del taylorismo y reequipamiento pero no de última generación, en el otro extremo está el toyotismo latinoamericano que tiene cierta correspondencia con la idea neoliberal de flexibilizar el mercado de trabajo, pero se combina con la doctrina managerial que hace intervenir aspectos morales y de identidad en la producción: los actores no se conciben necesariamente como racionales y el individualismo metodológico es mitigado frente a la idea de grupo, y no se busca precisamente el equilibrio sino la mejora continua. Es decir, en la práctica de las unidades socioeconómicas de producción la flexibilidad neoliberal que viene del Estado, se mezcla con la de las gerencias, pero también se modifica en relación con los obreros en los pisos de las fábricas. El resultado hasta ahora es la polarización, en donde las empresas eficientes no han sido suficientes para encadenarse extensivamente y jalar a las otras, ni sus capacidades exportadoras han bastado para equilibrar las balanzas comerciales. Siguen contando en la acumulación el bajo salario y la intensidad del trabajo.

4). El neoliberalismo como forma de Estado.

La categoría de forma de Estado es problemática, una forma de entenderla es el Estado con un contenido de clase; de esta manera, una forma de Estado como el capitalista puede reconocer diferentes regímenes políticos, los cuales remiten a formas de poder y dominación. Sin embargo, habría otra manera de entender la forma del Estado dentro del capitalismo, como la manera de vincularse el Estado y la Sociedad Civil, específicamente con la economía, con las clases subalternas y sus instituciones de mediación. Con un corte como el mencionado el Estado Capitalista puede tomar la forma de Estado Liberal en el

sentido clásico, es decir como escisión entre Estado y Economía, la reducción de la política a la sociedad política, con una concepción dominante de sociedad de propietarios y de ciudadanos, que no reconoce la categoría de clase social; estas existen por supuesto, pero no para el funcionamiento institucional, ni en la legalidad, en especial la clase obrera y sus organizaciones. Sin embargo, el liberalismo no logró deducir al Estado de su concepto de sociedad, ¿sí la sociedad se autoregula para que sería necesario el Estado? Y el Estado nunca fue abolido por el liberalismo, aunque tuvo un papel limitado en el campo de la economía y de la hegemonía. La lucha de clases, atizada por el propio funcionamiento del Estado Liberal llevó a su crisis; en lugar de equilibrio general las crisis capitalistas se volvieron cada vez más catastróficas, y un Estado con pocas mediaciones con la clase obrera fomentó la lucha social, que culminó en la revolución del 17.

El Estado Social fue una de las soluciones a la crisis del Estado Liberal, redefinió las relaciones entre sociedad civil y política, politizó relaciones civiles con la intervención del Estado en la economía para amortiguar el ciclo económico y lograr legitimidad; también con la participación de organizaciones civiles en el diseño de políticas estatales. A su vez civilizó funciones políticas con la planificación. Es un Estado que legaliza a la clase obrera y sus organizaciones tratando de canalizar una parte del conflicto interclasista a través de instituciones. Con ello la sociedad deja de ser concebida como suma de individuos iguales en el mercado y pasa a ser considerada al menos en parte como sociedad de clases organizadas con intereses que pueden ser contradictorios de manera normal. El Estado social significa el abandono también de la ley de Say (la producción crea su propia demanda) por la teoría de la demanda efectiva de Keynes, por la cual la clase obrera y sus demandas pueden romper el equilibrio. En ciertas condiciones el Estado Social se vinculó al corporativismo. Las corporaciones, sobre todo sindicales y empresariales fueron consideradas participantes legítimas en pactos que les permitieron influir en el diseño de políticas estatales. Las corporaciones pasaron así a participar en mecanismos de decisiones estatales paralelos a los propios de la democracia parlamentaria, y ser corresponsables de la buena marcha del Estado. Pero la participación de los sindicatos en estos grandes pactos estuvo subordinada a la acumulación del capital; aunque se establecieron sistemas de intercambio con los trabajadores, la capacidad de representación de las corporaciones fue limitada por su subordinación al Estado. Con ello el corporativismo, sin negar capacidades

de representación de intereses inmediatos, debe ser considerado como una forma de dominación de los trabajadores a través de organizaciones e instituciones. En sus relaciones con el Estado, en casos extremos las corporaciones gozaron del monopolio de la representación, el apoyo estatal para erradicar oposiciones a los liderazgos corporativos, la incorporación forzada de sus afiliados y la continua mediación estatal. Es decir, las relaciones laborales se convirtieron en asunto de Estado.

En América Latina la subordinación corporativa no sólo fue al Estado en términos genéricos sino al régimen político (corporativismo partidario) a través de pactos y un funcionamiento institucional con fuerte componente de informalidad, variables de acuerdo con fuerzas y liderazgos, centralización de poder en las cúpulas y autoritarismo, además de tener componentes culturales patrimonialistas y estatistas.

Cuando adviene el neoliberalismo la sociedad política y la civil no se escinden sino se articulan de manera diferente que en el Estado Social. El Estado deja de tener el rol central en la acumulación de capital, pierde importancia como productor, aunque permanece interviniendo en los circuitos monetarios y en el mercado de trabajo. En sus inicios logra consensos electorales frente a la crisis del Estado Social, pero en su consolidación se vuelve excluyente. No es la vuelta simple al ciudadano, aunque las corporaciones son excluidas o pierden influencia, para ganarla el capital financiero y los grandes consorcios exportadores y el sistema financiero en los que descansa el éxito económico del "modelo". Las relaciones entre sindicatos y Estado neoliberal reconocen dos modalidades, la primera es la exclusión, con la ruptura de pactos corporativos. La otra es el intento de constitución de un corporativismo neoliberal, apoyo de los sindicatos a la política económica del Estado y negociación con las empresas del reparto de ganancias por aumento en la productividad. Hay un cambio de espacios de intervención sindical, en especial reducción del de diseño de políticas estatales. Ya no se busca el pleno empleo, ni articular producción y mercado interno, sino a través de la exportación hacer crecer la economía. Las instituciones laborales no desaparecen pero son flexibilizadas en favor del capital, desapareciendo la idea de Estado tutelar de la parte débil en la relación laboral, así como la de igualdad.

Sin embargo, una sociedad reducida al mercado es inviable y la hegemonía no puede mantenerse con la simple exortación a la eficiencia y al individualismo, por ello el Estado

Neoliberal ha entremezclado principios liberales con valores tradicionales o bien neoliberalismo con autoritarismo político. El Estado neoliberal en América Latina no es sinónimo de Estado débil en lo político y el autoritarismo ha sido justificado en varias ocasiones en aras de evitar la ingobernabilidad del Estado Social (cargado de participantes y de demandas que crearían una gran entropía según Crozier) o bien como un mal menor de la transición al negar la correlación entre democracia y modernización como en Huntington.

En síntesis el neoliberalismo en América Latina es teoría, ideología, sentido común, política económica, macroeconomía, acumulación y base sociotécnica, así como Estado. Es una configuración de configuraciones que hemos llamado Formación Económico Social cuyos elementos no forman estrictamente un sistema, ni la emergencia de un nivel explica el surgimiento de los otros.

Por ejemplo, la reestructuración productiva se relaciona con el cambio en el Estado, pero sus vínculos podrían haberse dado de otra forma; de la misma manera las relaciones del neoliberalismo con la globalización. En particular la reestructuración productiva es una de las soluciones del capital a la crisis económica, pero no toda crisis económica supone una reestructuración en el sentido en que lo hemos manejado. En este caso el potencial tecnológico de la llamada tercera revolución existía en parte previamente, así como el potencial organizacional. La reestructuración implicó un cambio en la relación de fuerzas de los sujetos y la emergencia de concepciones (herencia neoclásica, flexibilidad, nueva cultura laboral) que han hecho viable nuevas configuraciones sociotécnicas y guiado a los sujetos en la reestructuración más allá de su correspondencia con la realidad.

Hemos hablado de sujetos, en particular obreros en el sentido de que en la crisis y reestructuración unos decaen y otros pueden emerger. Implica considerar a la clase obrera heterogénea siempre. Así, el concepto de sujeto es de articulación entre estructuras, subjetividades y acciones. No tiene el presupuesto de que las estructuras determinan estrictamente a las acciones (estructuralismo situacionista) sino que entre esos niveles hay relaciones dialécticas. Antiguos sujetos corporativos y clasistas han entrado en crisis en América Latina porque han cambiado procesos de trabajo, mercados laborales, instituciones, Estado, concepciones y relaciones de fuerzas. Pero cada sujeto diferente puede tener determinantes diversas para explicar su decadencia. Asimismo se ha planteado que la clase obrera no desaparece (a pesar de la extensión del llamado sector informal) sino

que se recompone. Hay embriones de sujetos nuevos en las empresas reestructuradas y en las de nueva creación para la exportación. Es probable que estos últimos no constituyan todavía sujeto, porque este concepto no es un simple estrato estadístico con características comunes, sino supone identidades compartidas y sobre todo acciones colectivas.

Sujetos nuevos y antiguos se mueven en América Latina en espacios nuevos de posibilidades, enmarcados por las contradicciones de la Nueva Formación Socioeconómica en diferentes niveles: en el de la acumulación del capital la contradicción entre bajo salario, intensidad acrecentada del trabajo y mayor productividad. Las soluciones de profundizar el taylorismo o un toyotismo a la latinoamericana cojean de la falta de garantías laborales y salariales. Por lo pronto el nuevo proletariado opta por la rotación externa cuando esta es posible en zonas no deprimidas. En todos los segmentos reestructurados puede potenciarse la capacidad de resistencia de los trabajadores, en condiciones donde la competitividad es algo más complejo que la disminución de costos salariales. Al nivel más general de las nuevas configuraciones sociotécnicas, problemas semejantes podemos encontrar en las soluciones tecnocráticas como en la toyotista a la latinoamericana. Es cierto que la clase obrera ha sido humillada y las flexibilizaciones tienen el papel de espada de damocles disciplinadora, pero se vuelven reestructuraciones sin consensos, culturas laborales que no tienen raigambres compartidos y una fuerza de trabajo insatisfecha con sus remuneraciones y condiciones de trabajo.

A nivel de la economía, el espacio se define en torno de la polarización de las unidades socioeconómicas de producción, que dejadas a las libres fuerzas del mercado no han logrado mayores articulaciones productivas, sobre todo entre grandes empresas, medianas y pequeñas. Esta polarización no ha garantizado tasas aceptables de crecimiento de las economías, ni un equilibrio en las balanzas comerciales. Es decir, en el nivel macroeconómico el modelo exportador ha funcionado solo parcialmente, el mantener deprimido el mercado interno ha tenido resultado negativo en el funcionamiento general de la economía. Esto se complementa con la dependencia del capital extranjero, que no ha fluido como capital productivo en forma suficiente sino como especulativo, manteniendo una incertidumbre permanente y haciendo depender las cuentas nacionales de sus flujos y reflujos.

En el plano de las instituciones y pactos entre sindicatos y Estado, cuando es el caso, tienen una fortaleza menor que en el pasado o se han roto. El gasto público ya no funciona como lubricante de los pactos sociales, queda la apuesta al crecimiento económico con recompensas diferenciadas dependiendo de la productividad. Lo endeble de los nuevos pactos ha quedado constatado en México y Brasil, donde los vaivenes macroeconómicos y de la política estatal los ha cambiado en muy poco tiempo. Otra parte de los sindicatos han sido excluidos del diseño de políticas públicas, sobre todo los clasistas. Aunque siguen resistiendo en algunos países en forma enérgica, cuentan en su contra con la ausencia de un proyecto de reestructuración amplio y creíble que oponer al neoliberalismo. Implícitamente está presente en ellos la estrategia de toma de poder del Estado para desde ahí cambiarlo todo; es decir, su estatismo de oposición puede ser tan limitado como el corporativista.

En cuanto al Estado, se refundó a partir de procesos de democratización de las dictaduras militares, en esta medida ha contado con consensos electorales en circunstancias económicas muy difíciles, pero al dejar al mercado el problema de la distribución, así como el del crecimiento ha minado palancas de legitimidad que fueron efectivas en el período anterior. Es decir, la solución individualista productivista al nivel de ingreso por lo pronto tiene límites para la mayoría de la población que no cuenta con suficiente “capital humano” para competir y en cambio tiene tradiciones comunitarias de arraigo muy antiguo en nuestras sociedades, que son parte de las estrategias de sobrevivencia de los pobres. En otras palabras, la estrategia neoliberal sin las compensaciones del Estado Social se ha traducido en mayor polarización entre empresas y aumento de la pobreza y la desigualdad.

Pero las contradicciones en las estructuras para convertirse en acción tienen que pasar a través de concepciones del mundo que les dan significado. Es decir, la decisión para la acción colectiva no puede ser sólo resultado de las contradicciones estructurales, estas son siempre interpretadas. Desde el punto de vista de la cultura política, los decenios de corporativismo o de clasismo calaron fuerte en las conciencias obreras. Las reestructuraciones actuales aunque han contribuido a la decadencia de sujetos no por ello sus culturas políticas han desaparecido, se presentan en los restos de los viejos sujetos y en forma heterogénea en los nuevos. En especial, las luchas puramente defensivas como hasta ahora cuando mucho imponen modalidades al proyecto neoliberal, esta ausente una Utopía

de sociedad, cuando las del Estado benefactor o del Socialismo Real ya no funcionan. La reconstrucción de utopías en las condiciones actuales pueden tener también implicaciones en cuanto a necesidad de renovación de las teorías.

Niveles importantes de la Formación Socioeconómica están cambiando en América Latina, en esta medida las nuevas contradicciones tienen uno de sus puntos centrales pero no exclusivo en los procesos de trabajo, así se ha definido desde el Estado y las empresas. De esta manera, los proyectos alternativos no pueden ser solo productivos sino de sociedad alternativa a la neoliberal. Aunque una sociedad alternativa también supone un proyecto productivo alternativo.

La informalización, tercerización, aumento de la presencia de las mujeres en el trabajo asalariado o de los técnicos y administrativos no inician la heterogeneización de los mercados de trabajo que siempre lo han sido, sino han hecho aparecer nuevos componentes de diferencias entre los trabajadores. No se trata del fin de la sociedad ni de la división del trabajo, tampoco la fragmentación de los mundos de vida es una novedad. La acción puede soldar lo fragmentario sin recurrir a la noción de sistema. De cualquier manera, la clase obrera que se desgloza a su vez en varios sujetos, puede compartir futuros proyectos con otros sujetos no proletarios.

Aunque el espacio de la producción capitalista no incluye en América Latina a todos los trabajadores, los asalariados siguen siendo la mayoría de la PEA. El proceso de trabajo no es el único de los mundos de vida de la clase obrera, ni todos los conflictos sociales pasan necesariamente por él. Pero es suficientemente importante en la creación de la riqueza social y en la reproducción proletaria como para plantearlo como espacio en disputa. El capital ya lo ha hecho al considerarlo central en la definición de la productividad y la calidad, y al insistir en la flexibilidad laboral como eliminación de rigideces o bien como nueva cultura laboral: ha vuelto público el problema del poder y la dominación en los procesos de trabajo. En los procesos de trabajo en América Latina sigue presente el autoritarismo empresarial, a pesar del discurso toyotista, países en los que tampoco hay tradición histórica de Democracia Industrial. Pero hemos visto que no hay una sola estrategia empresarial de restructuración; en parte porque el proceso de producción no es determinista, ni existe una ciencia total del trabajo, este está lleno de incertidumbres, ambigüedades que se llenan cotidianamente con negociaciones o a través de conflictos. En

esta medida, con taylorismo o con toyotismo, reestructuración conservadora o flexibilizante, tecnologicista u organizacional o con cualquier otra forma de organización del trabajo habrá posibilidades de profundizarlos como espacios públicos de disputa entre el capital y el trabajo, también en América Latina.

Bibliografía

Abramo, L. (1991) El Sindicalismo Latinoamericano en los 90. Santiago, Chile: ISCOS-CLACSO.

Aglietta, M. (1979) A Theory of Capitalist Regulation. London: New Left Review Books.

Aglietta, M. (1982) "World Capitalism in the Eighties". New Left Review 136, pp.3-41.

Aguilar, M. (1989) Clase Trabajadora y Organización Sindical en Costa Rica. San José: Ed. Porvenir.

Amin, A. (1994) Postfordism. Oxford: Blackwell.

Anglade, Ch y C. Fortin (eds.)(1990) The State and Capital Accumulation in Latin America. London: McMillan.

Anguiano, A.(coord.)(1990) La Modernización de México. México: UAM-X.

Arguelles, A. y J. Gomez (1994) La Competitividad de la Industria Mexicana Frente a la Concurrencia Internacional. México: FCE.

Balbi, C. (Dic. 1993) "Cambios en el Mercado de Trabajo y Nuevas Tendencias Laborales. Crisis del Sindicalismo en Perú". Ponencia para el Primer Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo. México.

Bell, D. (ed.) (1981) The Crisis in Economic Theory. N.Y.: Basic Books.

Berger, S. and M. Piore (1980) Dualism and Discontinuity in Industrial Societies. Cambridge, Mass: Cambridge U. Press.

Blaug, M. (1992) The Methodology of Economics. Mass: Cambridge U. Press.

Bonefeld, W.(1991) Post Fordism and Social Forms. London: MacMillan.

Bordin, M. (1986) "The Brazilian Labour Relations System: Unionism or Corporativism?". Labour and Society 11, 1, pp.109-138.

Boyer, R. (1988) "Alla Ricerca di Alternative al Fordismo: Gli Anni Ottanta". Stato e Mercato 24.

Boyer, R. (1988a) La Flexibilización del Trabajo en Europa. Madrid: Ministerio del Trabajo.

Boyer, R. (1989) La Teoría de la Regulación, un Análisis Crítico. B.A.: Humanitas.

- Braverman, H. (1974) Trabajo y Capital Monopolista. México: Nuestro Tiempo.
- Braverman, H. (May 1982) "The Degradation of Work in the Twentieth Century". Monthly Review.
- Bunuel, J. (1992) Pactos y Agresiones. El Sindicalismo Argentino ante el Desafío Neoliberal. México:RCE.
- Burawoy, M. (1979) Manufacturing Consent: Changes in the Labour Process under Monopoly Capitalism. London: Mac Millan.
- Burawoy, M. (1985) The Politics of Production. London: Verso.
- Caldwell, B. (1984) Appraisal and Criticism in Economics. Boston: Allen & Unwin.
- Campero, G. (1991) El Sindicalismo Latinoamericano en los 90. Santiago: Planeta.
- Campero, G. (1991a) Sindicatos y Transición Democrática. Santiago: Planeta.
- Cantler, A. y F. Morshall (1981) Labor Economics. Illinois: Irwin.
- Cardenas, M. (1991) El Sindicalismo Colombiano. Bogotá: FESCOL.
- Carriere, J. et al.(1989) The State, Industrial Relations and the Labour Movement in Latin America. London: MacMillan.
- Carrillo, J. (1990) El Sindicalismo en la Maquila. Tesis de Maestría en Sociología. México: FCPyS, UNAM.
- Carrillo, J. (1995) "La Experiencia Latinoamericana del Justo a Tiempo y el Control Total de Calidad". Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo 1.

Carter, M. (1985) New Directions in Labor Economics and Industrial Relations. London: University of Notre Dame Press.

Catalano, A. M. (Dic. 1992) “Las Tecnologías de Gestión y los Actores en los Procesos de Trabajo”. Seminario de la red Trabajo y Tecnología. Buenos Aires.

Chandler, A.D. (1962) Strategy and Structure. Mass: Cambridge U. Press.

Chandler, A.D. (1977) The Visible Hand. Mass: Harvard U. Press.

CIEDUR, (1992) El Desafío del Movimiento Sindical. Montevideo: CIEDUR.

Clarke, S. (1988) "Overaccumulation, Class Struggle and the Regulation Approach". Capital and Class 36, pp. 59-92.

Clarke, S. (1990) "New Utopias for Old: Fordist Dreams and Postfordist Fantasies". Capital and Class 42, pp. 131-55.

Clavijo, F. y J. Casar (1994) La Industria Mexicana en el Mercado Mundial. México: Lecturas del FCE.

Clegg, H. (1975) “Pluralism in Industrial Relations”. The British Journal of Industrial Relations 13, pp 309-316.

Cohen, R. (1991) Contested Domains. London: Zed Books.

Conde, R. (comp.)(1984) La Crisis Actual y los Modos de Regulacion del Capitalismo. México: Cuadernos Universitarios, 8, UAMI.

Coriat, B. (1979) L'Atelier et le Chronometre Paris: Cristian Bourgois.

Coriat, B. (1991) "Deindustrialization and Tertiarization: Towards a New Economic Regimen?". In A. Amin and M. Dietrich (eds.) Toward a New Europe?. London: Adershot.

Dankbaar, B. (1992) Economic Crisis and Institutional Change. Maastrich: UPM.

De la Garza, E. (1984) Contribución a la Crítica del Estado Social Autoritario. México: UAMI.

De La Garza, E. (1985) Un Paradigama para el Análisis de la Clase Obrera. México: UAM-I.

De la Garza, E. (1988) Ascenso y Crisis del Estado Social Autoritario. México: El Colegio de México.

De la Garza, E.(nov. 1989) "Quien Ganó en Telmex?". El Cotidiano. México: UAM-A.

De la Garza, E. (1990) "El Regulacionismo en México". Estudios Sociologicos. México: El Colegio de México.

De la Garza, E. (1990a) "Reconversión Industrial y Cambios en el Patrón de Relaciones Laborales en México". En A. Anguiano (comp.)op.cit.

De la Garza, E. (1990b) "Siete Tesis Equivocadas Acerca de la Reconversión Industrial en un Pais subdesarrollado". En Jorge Carrillo (comp.) La Nueva Era de la Industria Automotriz. Tijuana: Colef.

De la Garza, E. y J. Melgoza (1991) "Los Sindicatos Frente a la Productividad". El Cotidiano 41, México:UAM-A.

De la Garza, E. (1992) "Neoliberalismo y Estado" In A.C. Laurel (coord) Estado y Políticas Sociales en el Neoliberalismo. México: FES.

De la Garza, E. (March 1992a) "La Polarización del Aparato Productivo en México". El Cotidiano 46, México: UAM-A.

De la Garza, E. (Aut. 1993) "Reestructuración Productiva y Respuesta Sindical en América Latina". Sociología del Trabajo 19, Madrid.

De la Garza, E. (1993a) Reestructuración Productiva y Respuesta Sindical en México. México: Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

De la Garza, E. (1994) Democratización y Política Económica Alternativa. México: La Jornada.

De la Garza, E. (1995) Modelos de Industrialización en México: tendencias y alternativas. México: UAM-I.

De la Garza, E. (1996) Democratización y Políticas Públicas Alternativas. México: La jornada.

Diaz, A. (1995) "Ajustes Estructurales y Actores Sociales en México y Chile". Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo 1, México.

Diaz, E. (March 1993) "Nuevo Sindicalismo, Viejos Problemas". Nueva Sociedad 124, Caracas.

Doeringer, P. y M. Piore (1971) Internal Labor Markets and Manpower Analysis. Mass: Cambridge U. Press.

Dombois, R. (Nov. 1993b) "Un Trabajo sin Prestigio. La Situación Laboral y las Trayectorias de Obreras en la Industria Colombiana". Ponencia presentada en el Primer congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo. México.

Dombois, R. (1993) Cambio Tecnológico, Empleo y Trabajo en Colombia. Bogotá: FESCOL.

Dombois, R. (comp.) (1993a) Modernización Empresarial: Tendencias en América Latina y Europa. Caracas: Nueva_Sociedad.

Dore, R. (1987) Taking Japan Seriously. Stanford: Stanford U. Press.

Dore, R. (Dic. 1989) "Where We are Now: Musings of an Evolucionist". Work, Employment and Society 3, 4, pp. 425-446.

Dornbush, R. (1987) Macroeconomics. London: McGraw Hill.

Dosi, G. et al. (1988) Technical Change and Economic Theory. London: Printer.

Dosi, G., C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg y L. Soete (eds.)(1988) Technical Change and Economic Theory. London:France Printer.

Drouvot, H. (1992) "Developpment Technologique et Protectionnism au Brasil". Sociologie du Travail 2, pp. 153-170.

Dunlop, J.T. (1958) Industrial Relations System. N.Y.: H. Holt.

Edwards, R. (1979) Contested Terrain. London: Heinemann.

Edwards, R. (1986) Conflict at Work. Oxford: Basil Blackwell.

Edwards, R. (1995) Industrial Relations. London: Blackwell.

Edwards, R., et al. (1973) Labor Markets Segmentation. Mass: Heat and Company.

Edwards, R. y D. Gardon (1982) Segmented Work, Divided Workers. Mass: Cambrige U. Press.

Edwards, S. (1987) Monetarismo y Liberalización. México: FCE.

Elger, T. y Ch. Smith (1995) Global Japanization. N.Y.: Routledge.

Emmanuel, A. (1972) Unequal Exchange. London: New Left Books.

Epstein, E. (1989) Labour Autonomy and the State in Latin America. Boston: Unwin Hyman.

Escobar, A. (nov. 1993) “Reestructuración Económica y Desigualdad Social en México”. Ponencia para el Primer Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo, México.

Fairbrother, P. (1984) All Those in Favour, the Politics of Union Democracy. London: Pluto.

Fairbrother, P. (1987) From Productivity Deals to Flexibility at Work. Coventry: U. of Warwick.

Fairbrother, P. (1989) “Workplace Unionism in the 1980s a Process of Renewal?”. Studies for Tradeunionists 15, 57, Educational association.

Fajnzyber, F. (1983) La Industrialización Trunca de América Latina. México: Ed. Nueva Imagen.

Falabella, G. (1989) “Un Nuevo Sindicalismo? Argentina, Brasil y Chile bajo Regimenes Militares”. Proposiciones 17. Santiago: SUR.

Ferner, A. y R. Hyman (1992) Industrial Relations in the New Europe. London: Blacwell.

Foxley, A. (1988) Experimentos Neoliberales en América Latina. México: FCE.

Freeman, C. y C. Perez (1988) Structural Crisis of Adjustment, Business Cycles and Investment Behaviour. En Dosi, Op. cit.

Freeman, C., J. Clarke y L. Soete (1982) Unemployment and Technical Innovation. A study of Long Waves in Economic Development. London: Frances Pinter.

Freysenet, M. (1995) "La Production Reflexive, une Alternative a la Production de Masse et a la Production au Plus Juste?". Sociologie du Travail 3, XXXVII, Pp. 365-388.

Friedman, A. (1977) Industry and Labour: Class Struggle at Work and Monopoly Capitalism. London: MacMillan.

Friedman, A. (1977a) "Responsible Autonomy, Versus Direct Control Over Labour Process". Capital and Class 1.

Friedman, M.(1984) "The Methodology of Positive Economics". In Caldwell, B. op.cit.

Frobel, C.(1980) The New International Division of Labour. London: Cambridge University Press.

Frobel, C. (Spring 1982) "The Current Development of World Economy". Review 4.

García, R. (1989) Economía y Política Durante el Gobierno Militar en Chile. México: FCE.

Gilbert, N. (1992) Fordism and Flexibility. London: MacMillan.

Gitlow, A.L. (1957) Labor Economics and Industrial Relations. Illinois: Irwin.

Godio, J. (1993) Movimiento Obrero Argentino: 1955-1990. Caracas: LEGAS.

Gómez, H. (1986) Sindicato y Política Económica. Bogotá: Fedesarrollo.

Gómez, J. (1986) Movimiento de los Trabajadores Dominicanos. Curacao: INFOCAR.

González, E. (comp.)(1992) América Latina: Crítica del Neoliberalismo. México: CEPNA.

Granovich, M. (1985) "Economic Action and Social Structure". American Journal of Sociology, 91, pp. 481-510.

Henk, T. (1995) Globalization. London: Zed Books.

Hicks, J.R. (1963) The Theory of Wages. London: MacMillan.

Hindess, B. (1977) Sociological Theories of the Economy. London: MacMillan Press.

Hirsh, F. y J.H. Goldthorpe (1988) The Political Economy of Inflation. Mass: Harvard U. Press.

Holloway, J. (1988) "The Great Bear, Postfordism and Class Struggle: a Comment on Bonefeld and Jessop". Capital and Class 36, pp. 93-104.

Humphrey, J. (1992) "New Production Methods and Labor Flexibility in Brasil". Seminario Puebla. México.

Humphrey, J. (1982) Capitalist Control and Workers Struggle in Brazilian Auto Industry. Princeton, N.Y.: Princeton University Press.

Hunt, E.K. (1973) A Critique of Economic Theory. N.Y.: Penguin.

Hyman, R. (March 1987) "Strategy or Structure? Capital, Labour and Control". Work, Employment and Society 1, 1, pp. 25-55.

Hyman, R. (1991) "Plus Sa Change?". In A. Pollert (ed.), Farewell to Flexibility?. Oxford: Blacwell.

Hyman, R. y W. Streeck (eds.) (1988) New Technology and Industrial Relations. Oxford: Basic Blackwell.

Iranzo, C. (1992) "Modernización Tecnológica y Trabajo; Sector Metalúrgico". Seminario de Puebla. México.

Iranzo, C. (1994) "Percepción de los Sindicalistas de Base de los Procesos de Reconversión y de Flexibilización". Mimeo. Caracas: CENDES.

Jessop, B. (1986) "The Prospects for the Corporatisation of Monetarism in Britain". In Otto Jacobi (ed.), Economic, Crisis, Trade Unions and the State. London: Croom Helm.

Kaplisky, R. (1984) Automation. London: Longman.

Kaplisky, R. (1990) The Economies of Small. London: Longman.

Katz, H.C. y C.F. Sabel (1985) "Industrial Relations and Industrial Adjustment in the Car Industry". Industrial Relations 24, 2, pp. 295-315.

Kaufman, B.F. (1985) The Economics of Labor Markets and Labor Relations. Chicago: The Dryden Press.

Kern, H. y M. Schumann(1987) "Limits of the Division of Labour: New Production and Employment Concepts in West Germany Industry". Economic and Industrial Democracy 8, pp.151-70.

Kerr, C. y J. Dunlop. (1962) Industrialism and Industrial Man. London: Iteinemann.

Kerr, C. (1969) Marshall, Marx and Modern Times. Mass: Cambridge U. Press.

Keynes, J.M. (1961) The General Theory of Employment, Interest and Money. N.Y.: Macmillan.

Knights, D. (Nov. 1990) "Power and Subjectivity at Work". Sociology 23,4, pp. 535-558.

Kochan, T. et al. (Winter 1984) "Strategic Choice and Industrial Relations Theory", Industrial Relations 23, pp. 16-39.

Koutsoyiannis, A. (1979) Modern Microeconomics. London: MacMillan.

Lagos, K. y V. Tokman (1985) "Monetarism, Employment and Social Stratification". World Development XII,1.

Lanzaro, J. (1985) "Movimiento Obrero y Reconstrucción Democrática". Revista Mexicana de Sociología 47, 2. México: UNAM.

Lash, S. y J. Urry (1987) The End of the Organized Capitalism. Cambridge: Polity.

Lash, S. y J. Urry (1993) Economies of Sign and Space: After Organized Capitalism. London: SAGE.

Le Goff, J. (1992) "Les Technologies de la Qualite au Chili" Sociologie du Travail 2, pp. 171-192.

Leite, M. (Nov. 1992) "Modernización Tecnológica e Relacao de Trabalho no Brasil". Seminario la Red Franco Latinoamericana Trabajo y Tecnología. Buenos Aires.

Leite, M. (1989) "Los Trabajadores en la Constituyente". Justicia Social 4, 7. Buenos Aires.

Leite, M. et al. (1995) "Reestruturação Productiva e Relação Industriais: Tendências do Setor Automotivo Brasileiro". Ponencia para el Seminario Globalizao e Relacoes Industriais na America Latina. Sao Paulo.

Lester, R. (1991) The Economics of Labor. N.Y.: MacMillan.

Lin, S.A. (1976) Theory and Measurment of Economic Externalites. N.Y.: Academic Press.

Lipietz, A. (July 1982) "Hacia una Mundialización del Fordismo?". Teoría y Política 7. México.

Lipietz, A. (1985) The Enchanted World: Inflation, Credit and the World Crisis. London: Verso.

Lipietz, A. (1985a) Mirages and Miracles:the Crisis of Global Fordism. London: Verso.

Lipietz, A. (1988) "Accumulation, Crisis and the Ways Out: Some Methodological Reflections on the Concept of Regulation". International Journal of Political Economy 18,2, pp.10-43.

Lipietz, A. (1993) "The Local and the Global, Regional Individuality or Interregionalism?". Transactions Institute of British Geographers 18, pp. 8-18.

Lippi, M. (1979) Value and Naturalism in Marx. London: NLB.

Little, C. (May 1982) "Bravermania and Beyond". Sociology 16, 2, pp.251-269.

Little, C. (1982a) The Development of Labour Process in Capitalist Societies. London: Heinemann.

- Lodano, R. (1989) "Los Problemas Laborales y la Situación del Sindicalismo Colombiano". Revista de Planificación y Desarrollo. 21, 1-2. Bogotá.
- Lucena, H. (1991) "Educación Sindical y Reconversión Productiva". Mimeo. Caracas: U. of Carabobo.
- Lucena, H. (1993) "Otro Sindicalismo: la Unión de Trabajadores de la Industria Textil". Mimeo. Venezuela: U. of Carabobo.
- Lucena, H. (1994) "La Flexibilidad Neoliberal en Venezuela". Nueva Sociedad 110. Caracas.
- Lucena, H. (1994a) Las Relaciones de Trabajo en los Noventa. Caracas:ILDIS.
- Machlup, F. (1978) Methodology of Economics and Other Social Sciences. London: Academic Press.
- Mansilla, H. (1989) "Apogeo y Decadencia del Movimiento Sindical Boliviano". Revista Occidental 6, 2. Buenos Aires.
- Marcovitch, J. (1991) "Industrial and Technological Modernisation in Brasil". Labour and Society 16,3, p.319.
- Marshall, A. (1962) Principles of Economics. London: MacMillan.
- Martinez, L. (1993) Forsa Sindical. Brazil: Ed. Paz e Terra.
- Martínez, T. (1988) "Lineamientos Fundamentales de la Estrategia de la CTM". In El Movimiento Obrero Frente a la Reconversión Productiva 2. México: FES-OIT.
- Marx, K. (1976) Das Kapital. England: Penguin Books.

Meegan, R. (1988) "A Crisis of Mass Production?". In J. Allen y D. Massey (eds.) The Economy in Question: Restructuring Britain. London: SAGE.

Middlebrook, K. (1995) The Paradox of Revolution. London: The John Hokins University Press.

Mill, J.S. (1965) Principles of Political Economy. N.Y.: A.M. Kelly Bookseller.

Mizala, A. (1994) "Flexibilidad Laboral, Sector Informal y Fuerza de Trabajo Secundaria". Coloquio Flexibilidad Laboral y Productividad del Trabajo. Guadalajara, México.

Montero, C. (1994) "Estrategias de Flexibilidad Laboral en la Empresa Chilena". Coloquio Flexibilidad Laboral y Productividad del Trabajo. Guadalajara, México.

Munck, R. (1988) The New International Labour Studies: an introduction. London: Zed Press.

Murillo, M. V. (1994) "Union Response to Economic Reform in Argentina". Mimeo. N.Y.: University of Columbia.

Nagel, E. (1984) "Assumptions in Economic Theory". In Caldwell, B. op.cit.

O'Connor, J. (1981) "Acummulation Crisis: the Problem and the Setting". Contemporary Crisis 5, pp. 109-25.

Offe, C. (1980) "Two Logics of Collective Action: Theoretical notes on Social Class and Organizational Forms". In Political Power and Social Theory. Conn: JAI Press. Inc. Greenwich.

- Parcerro, D. (1987) La CGT y el Sindicalismo Latinoamericano. Buenos Aires: Ed. Fraterna.
- Parodi, J (1987) “Los Sindicatos en la Democracia Peruana”. Estudios Sociológicos 5, 13. México: El Colegio de México.
- Pérez Sainz, J. P. (1994) El Dilema del Nahual. Costa Rica: FLACSO.
- Pérez Sainz, J. P. (1996) “Maquila y Trabajadores en Centro América”. Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo 2. México.
- Pérez, C. (1985) "Microelectronics, Long Waves and World Structural System". World Development 13, pp.441-63.
- Pérez, C. (1986) "Structural Change and Assimilation of New Technologies in the Economic and Sociatl System. En C. Freeman (ed.) Design, Innovation and Long Cycles in Economic Development . London: Frances Printer.
- Pérez,C. y C. Ominami(comps.)(1986) La Tercera Revolución Tecnológica. Argentina: GEL.
- Peter, G. (1986) The Myth of Market Failure. USA: J. Hopkins U. Press.
- Piore, M. (1990) "Work, Labour and Action". En F. Pike (ed.) Industrial Districts and Inter Firm Cooperation in Italy. Geneve: ILO.
- Piore, M. y Sabel Ch. (1990) La Segunda Ruptura Industrial. Madrid: Alianza Editorial.
- Pochelu, G. (1994) Sindicalismo y Crisis. Montevideo: CLAT.

- Pollert, A. (1988) "Dismantling Flexibility?". Capital and Class 34, pp. 42-75.
- Pollert, A. (1989) "L'Enterprise Flexible: Réalité ou Obsession?". Sociologie du Travail 1.
- Pollert, A. (1991) Farewell to Flexibility?. London: Berg.
- Portocarrero, G (1992) Trabajadores, Sindicalismo y Política en el Perú Hoy. Lima: Asociación Laboral para el Desarrollo.
- Postone, M. (1993) Time, Labor and Social Domination. Mass: Cambridge U. Press.
- Przeworski, A. (1991) Democracy and the Market. Mass: Cambridge University Press.
- Quintero, C. (1991) "El sindicalismo en las Maquiladoras Tijuaneñas, 1970-1988". Tesis de Maestría en Estudios Regionales. México: Instituto, J.M.L. Mora.
- Ramalho, J. (1995) "Restructuring of Industry in Brasil: New Management Strategies or Precariousness at the Workplace?". Paper for the ESCR Labour Studies Seminar. University of Manchester.
- Ramirez, J. (1993) Dos Formas de Participación Sindical en los Cambios Tecnológicos. Bogotá: FEDESCOL.
- Ramos, J. (1983) Política Económica Neoliberal en Países del Cono Sur de América Latina. México: FCE.
- Ramos, J. y O. Sunkel (1990) "Hacia una Síntesis Neoestructuralista". Revista de la CEPAL. Santiago.
- Ricardo, D. (1962) Principles of Political Economy. London: Cambridge University Press.

Rodriguez, L. (1992) Nuevas Tendencias en el Sindicalismo: Argentina y Brasil. Buenos Aires: ed. Biblos.

Ross, R.(1983) "Global Cities and Global Classes: the Peripherization of Labour". Review 3.

Ruiz Durán, C. (1992) Cambios en la Estructura Industrial y el Papel de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México. México: Nacional Financiera.

Rustin, M., (1990) "The Politics of Postfordism, or the Trouble With the New Times". New Left Review 175, pp.54-78.

Sabal, Ch. (1982) Work and Politics. Mass: Cambrige U. Press.

Sabel, C. y J. Zeitlin (1985) "Historical Alternatives to Mass Production". Past and Present 108, pp.133-76.

Salam, G. (1980) Control and Ideology in Organizations. Stratford: The Open University Press.

Samuelson, P.A. (May 1963) "Problems of Methodology". American Economics Review. Supplement, 53, pp. 231-236.

Sánchez, F. (1994) La Política Industrial Frente a la Apertura. México: FCE.

Schumpeter, J.A. (1954) History of Economics Analysis. Londodn: G.A. Unwind.

Scott, M. (1994) "Forward or Backward? Corporatims and Industrial Restructuring in Brazilian Automovile". Mimeo. N.Y.: U. of Columbia.

Shister, J. (1956) Economics of the Labor Market. Chicago: Lippincott.

Siami, M. (1995) Global Employment. London: United Nations University, Zed Books.

Smith, A., The wealth of nations. London: Harmondsworth-penguin.

Smith, V. (Nov. 1994) "Braverman's Legacy: the Labor Process Tradition at 20". Work and Occupations 21, 4, pp. 403-421.

Sofer, E. (1980) "Recent Trends in Latin America Labour Historiography". Latin America Research Review, XV, 1.

Soja, G. (August 1984) "L.A.S. the Place: Economic Restructuring and Internationalization of Los Angeles Region". Paper presented at the American Sociological Association. San Antonio.

Sorensen, K.H. (1985) "Technology and Industrial Democracy". Organization Studies 6,2,pp.139-160.

Steward, P., (1992) The Nissan Enigma. London: Mansell.

Stolovich, L. (Nov 1992) Reconvención Productiva y Respuesta Sindical en Uruguay. Seminario de la Red Franco Latinoamericana Trabajo y Tecnología. Buenos Aires.

Storper, M. (1992) "The Limits to Globalisation: Technology Districts and International Trade". Economic Geography 68, pp. 60-93.

Streeck, W. (March 1989) "Skills and the Limits of Neoliberalism". Work, Employment and Society 3, 1, pp. 89-104.

- Streeck, W. (1992) Social Institutions and Economic Performance. London: SAGE.
- Sur (March 1989) “Modernización Tecnológica y Acción Sindical”. Documento de Trabajo 105. Santiago: SUR.
- Taddei, C. (July 1992) “Las Maquiladoras Maponesas. Modelo de Postfordismo? “. Estudios Sociales III, 6. México: Colegio de Sonora.
- Thompson, P (1983) The Nature of Work. London: MacMillan.
- Toledo, R. (1988) Automacao e Movimento Sindical no Brasil, Sao Paulo: Ed. Hucitec.
- Tolliday, S. (1992) Between Fordism and Flexibility. London: Berg.
- Toranzo, C. (1989) “Desproletarización e Informalización de la Sociedad Boliviana”. Problemas del Desarrollo 20, 79. México:UNAM.
- Trejo, S. (1987) El Futuro de la Política Industrial de México. México: El Colegio de México.
- UNICEF, (1987) Políticas de Ajuste y Grupos Vulnerables en América Latina. México: FCE.
- Urrea, F. (1992) “Nuevas Tecnologías, Modernización Empresarial y Estilos Regionales de Relaciones Industriales en Colombia”. Boletín Socioeconómico 23. Colombia: U. del Valle.
- Varios autores (1990) Reconversión Industrial y Estrategia Sindical. Caracas: ILDIS.
- Vuskovic, P. (1990) La Crisis de América Latina. México: Siglo XXI.

- Wallerstein, I. (1979) The Capitalist World Economy. Mass: Cambridge University Press.
- Walras, L. (1954) Elements of Pure Economics. London: G.A. and Unwin, LTD..
- Wannoffel, M. (1994) Modelo Neoliberal y Sindical en América Latina. México: F. Ebert.
- Wannoffel, M. (1995) Ruptura en las Relaciones Laborales. México: Fundación Ebert.
- Weisskof, W.A. (Dec. 1979) "The Method is the Ideology: from a Newtonian to Heisenbergian Paradigm in Economics". Journal of Economics Issues XIII, 4, pp. 869-895.
- w/a (1992) Crítica del Neoliberalismo: América Latina. Bogotá: CEPNA.
- Wiard, H. (1981) Corporatism and National Development in Latin America. London: Westview Press.
- Williamson, O.E. (1975) Markets and Hierarchies. N.Y.: The Free Press.
- Williamson, O.E. (1979) "Transaction Cost Economies: the Governance of Contractual Relations". Journal of Law and Economics 22, pp. 233-301.
- Witehead, L.(1980) "Sobre el Radicalismo de los Trabajadores Mineros Bolivianos". Revista Mexicana de Sociología 42, 4. México: UNAM.
- Womack, J. (1991) La Máquina que Cambió el Mundo. México: McGraw Hill.
- Wood, S. (1987) "The Deskilling Debate". Acta Sociologica 30, 1, pp. 3-24.
- Wood, S. (Dic. 1991) "Japanization and/or Toyotism". Work, Emploment and Society 5, 4, pp. 467-600.

Wood, S. (1993) "The Japanization of Fordism". Economic and Industrial Relations 14, pp. 535-555.

Wood, S. (ed.)(1989) The Transformation of Work. London: Urwin Hyman.

Yepes, I. (1993) Les Syndicats a l'Hore de la Precarization del'Emploi. Belgique: Lovaina.

Zapata, F. (1995) Los Sindicatos Frente a la Reestructuración Productiva. México: FCE.

Zemelman, H. (1988) Uso Crítico de la Teoría. México: El Colegio de México.

Zibovicius, M, (Nov. 1992) "Novas Estrategias Empresarias e Novas Respostas Operarias". Seminario de la Red Franco Latinoamericana. Buenos Aires.

ANEXO METODOLOGICO

LA MUESTRA.

Esta investigación se realizó sobre una muestra de establecimientos manufactureros que se encontraban ubicados en las catorce zonas industriales seleccionadas previamente para el estudio. Se partió de la idea de que las muestras fueran adecuadas para la estimación de medias, por lo que el tamaño de la muestra se diseñó considerando como poblaciones independientes a cada una de las zonas industriales y se estratificó para cada una de ellas según el número de trabajadores que reportaba cada uno de los establecimientos incluidos en el marco poblacional de cada zona bajo los siguientes criterios:

- 1) Establecimientos PEQUEÑOS, 16 a 100 trabajadores.
- 2) Establecimientos MEDIANOS, 101 a 250 trabajadores.
- 3) Establecimientos GRANDES, 251 a 500 trabajadores.

4) Establecimientos MACRO, más de 500 trabajadores.

Se decidió incluir en la muestra con certeza a todos los establecimientos con más de 500 trabajadores.

TAMAÑO DE MUESTRA TOTAL PARA LAS ZONAS ESTUDIADAS

| ZONA | NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS | MUESTRA CALCULADA | MUESTRA FINAL |
|-------------------|----------------------------|-------------------|---------------|
| 1) AGUASCALIENTES | 222 | 40 | 35 |
| 2) CORDOBA | 103 | * | 22 |
| 3) GUADALAJARA | 475 | 50 | 46 |
| 4) HERMOSILLO | 282 | 73 | 42 |
| 5) IZTAPALAPA | 130 | 26 | 20 |
| 6) MERIDA | ** | 46 | 46 |
| 7) MEXICALI | 141 | 37 | 38 |
| 8) NOGALES | 105 | 52 | 48 |
| 9) PUEBLA | 587 | 38 | 26 |
| 10) QUERETARO | 169 | 27 | 29 |
| 11) SALTILLO | 186 | 38 | 31 |
| 12) TIJUANA | 718 | 64 | 61 |
| 13) TLAXCALA | 228 | 28 | 27 |
| 14) VERACRUZ | 90 | * | 23 |

| | | | |
|-------|--|-----|-----|
| TOTAL | | 575 | 494 |
|-------|--|-----|-----|

LOS NIVELES DE MEDICION.

En general se trabajaron con dos tipos de construcciones operativas a partir de la información recabada en la encuesta. La mayoría de estas construcciones fueron **índices ordinales** que se obtuvieron mediante la dicotomización con valores 0-1 de algunos indicadores y su incorporación en escalas aditivas que se dividieron en tres rangos: alto, medio y bajo.

Otras construcciones fueron los llamados **perfiles** o **patrones de respuesta**, que son conglomerados de indicadores observados en niveles de medición nominal y ordinal. En algunos casos, los índices y escalas aditivas fueron utilizadas en la elaboración de estos perfiles. La construcción de los perfiles consistió en elaborar secuencias numéricas con un determinado número de dígitos en donde cada uno de ellos indica la presencia de una variable y su valor específico. En algunos casos, estos perfiles fueron reagrupados en **tipologías**, en otros casos se analizaron directamente. A continuación se detalla el proceso mediante el cual fueron contruidos estos índices y tipologías. En primer lugar se presentan aquellas construcciones que en el análisis fungieron como "**variables independientes**" ya que representaron los ejes que cortaron todo el análisis de la información, junto con la zona geográfica específica que sirvió de marco espacial.

VARIABLES INDEPENDIENTES

Se tomaron como variables independientes las siguientes:

A) **TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO**. Se entiende por tamaño de establecimiento el rango en el cual se ubica a partir del número de trabajadores declarado en el cuestionario. Para ello se tomó la pregunta II-24 (número de trabajadores que laboraron al 31 de diciembre de 1992 en el establecimiento, según categoría ocupacional y sexo). Los rangos son los siguientes:

- a) Establecimientos PEQUEÑOS, 16 a 100 trabajadores.
- b) Establecimientos MEDIANOS, 101 a 250 trabajadores.

c) Establecimientos GRANDES, 251 y más trabajadores.

B) ORIGEN DEL CAPITAL. El origen del capital de los establecimientos se determinó a partir del origen del capital social, registrado en la pregunta II-17. Establecimientos con 25% ó más de capital social proveniente del extranjero fueron clasificados como de CAPITAL EXTRANJERO. Aquellos que registraron 75% ó más de capital nacional quedaron clasificados como de CAPITAL NACIONAL.

C) DESTINO DE LAS VENTAS. El destino de las ventas permitió establecer la diferenciación entre establecimientos exportadores y no exportadores. Esta diferenciación se determinó a partir de la pregunta II-6 (Porcentaje de ventas según destino de los productos durante 1992). Aquellos establecimientos que reportaron 0% de ventas en otros países, quedaron clasificados como NO EXPORTADORES. Los que reportaron un porcentaje distinto de 0 fueron clasificados como EXPORTADORES

D) PRODUCTIVIDAD PER CAPITA. Operativamente se tomó como variable independiente, aun cuando conceptualmente no lo es. Se calculó a partir de las preguntas II-18 (Valor total de la producción) y II-24 (número total de trabajadores). Este promedio de productividad se reagrupó en tres rangos a partir de los datos particulares de cada zona industrial. Se calculó la productividad per capita promedio de la zona y la desviación estándar. En el primer intervalo, PRODUCTIVIDAD PER CAPITA BAJA, quedaron clasificados los establecimientos cuya productividad estaba por debajo de la media menos la raíz cuadrada de una desviación estándar. El segundo intervalo, PRODUCTIVIDAD PER CAPITA MEDIA, quedó constituido por los establecimientos cuya productividad caía entre la media menos la raíz cuadrada de la desviación estándar y la media más una la raíz cuadrada de la desviación estándar. El tercer intervalo, PRODUCTIVIDAD PER CAPITA ALTA, quedó integrado por los establecimientos con una productividad per capita mayor a la media más la raíz cuadrada de la desviación estándar.

LAS VARIABLES INDEPENDIENTES.

- 1) PROVEEDOR PRINCIPAL LOCAL-FORÁNEO. Se clasificaron de manera dicotómica (local-foráneo) los municipios de ubicación de los tres proveedores principales, tomando como referencia la definición natural de la zona¹. Con esta

¹ Municipios en los que se encontraron ubicados los establecimientos entrevistados.

- clasificación se sumaron los porcentajes respectivos, creando dos nuevas variables: porcentaje de insumos de proveedores locales y porcentaje de insumos de proveedores foráneos. Tomando como referencia estos porcentajes se determinó quién era el proveedor principal: 1) Local si cubría más del 70%, 2) Foráneo si cubría más del 70%, 3) Ambos cuando los porcentajes de cada uno era menor al 70% (Ref. cuest. MII.3)².
- 2) **PROVEEDOR DIRECTO-INTERMEDIARIO.** Se tomó como referencia el porcentaje de insumos de origen nacional proporcionados por productores directos. Estos porcentajes se dividieron en 3 rangos, 100% igual a productor directo, 0% igual a intermediario, y entre el 1 y el 99% se consideró como ambos tipos de proveedores (Ref. cuest. MII.4).
 - 3) **PROVEE MISMA EMPRESA-OTROS.** Se tomaron como referencia el porcentaje de insumos nacionales e importados que provee la misma empresa. La distinción en tres categorías se realizó de manera similar al inciso anterior (Ref. cuest. MII.5).
 - 4) **CLIENTE NACIONAL-EXTRANJERO.** Se tomó como referencia el porcentaje de ventas destinadas al mercado nacional. La distinción en tres categorías se realizó de manera similar al inciso 2. (Ref. cuest. MII.6)
 - 5) **CLIENTE PRINCIPAL LOCAL-FORANEO.** Se procedió de igual manera que en el inciso 1. (Ref. cuest. MII.9)
 - 6) **CLIENTE MISMA EMPRESA-OTROS.** Se tomaron como referencia los porcentajes de ventas nacionales y de exportación para otros establecimientos de la misma empresa. La distinción en tres categorías se realizó de manera similar al inciso 2. (Ref. cuest. MII.10)
 - 7) **MAQUILA PARA OTROS ESTABLECIMIENTOS.** Se tomó directamente la respuesta a la pregunta 12 del Módulo I del cuestionario. (Ref. cuest. MI.12)
 - 8) **EL ESTABLECIMIENTO FUE SUBCONTRATADO.** Se tomó directamente la respuesta a la pregunta 27 del Módulo I del cuestionario. (Ref. cuest. MI.27)

² La información entre paréntesis se refiere a la localización de la pregunta en cuestionario que dió origen al dato. La indicación MI o MII se refiere al módulo del cuestionario, el número consecutivo después del punto se refiere al número de pregunta que puede consultarse en el libro Modelos de Industrialización en México (StyPS, 1998)

9) MAQUILA PRINCIPALMENTE PARA LOCAL-FORANEO. Se procedió de igual manera que en el inciso A. (Ref. cuest. MII.12)

10) LE MAQUILARON OTROS ESTABLECIMIENTOS. Se tomó directamente la respuesta a la pregunta 20 del Módulo I del cuestionario. (Ref. cuest. MI.20)

11) LE MAQUILA PRINCIPALMENTE LOCAL-FORANEO. Se procedió de igual manera que en el inciso 1. (Ref. cuest. MII.14)

12) UTILIZO SUBCONTRATISTAS. Se tomó directamente la respuesta a la pregunta 23 del Módulo I del cuestionario. (Ref. cuest. MI.23)

13) INDICE DE APOYOS GUBERNAMENTALES. Se construyó una escala de 4 categorías de apoyo (nulo, bajo, medio y alto) para cada uno de los tres niveles gubernamentales (Federal, Estatal y Municipal) a partir de la sumatoria simple de los valores 0,1 (0= no apoya, 1= sí apoya) de los 6 rubros presentados en el cuestionario. La escala para cada nivel gubernamental quedó de la siguiente manera:

| Valor de la sumatoria | Nivel |
|-----------------------|-----------|
| 0 | Nulo (0) |
| 1 a 2 | Bajo (1) |
| 3 a 4 | Medio (2) |
| 5 a 6 | Alto (3) |

Posteriormente se sumaron los valores recodificados para los tres niveles gubernamentales obteniendo una variable con rango 0-9, la cual fue recodificada en los mismos 4 niveles aunque con rangos diferentes como se muestra en la siguiente tabla (Ref. cuest. MI.30):

| Valor de la sumatoria | Nivel |
|-----------------------|-----------|
| 0 | Nulo (0) |
| 1 a 3 | Bajo (1) |
| 4 a 6 | Medio (2) |
| 7 a 9 | Alto (3) |

14) DIVERSIFICACION DE CATEGORIAS PARA OBREROS. Se calculó el número promedio de categorías para obreros para cada zona y la raíz cuadrada de la desviación estándar. Se establecieron 3 niveles de diversificación: 1) Baja (Valor de la media menos la raíz de la desviación o menos), 2) Media (Entre el valor de la media menos la raíz de la

desviación y el valor de la media más la raíz de la desviación), 3) Alta (Valor de la media más la raíz de la desviación o más). (Ref. cuest. MI.32)

15) INDICE DE NIVEL TECNOLOGICO EN PRODUCCION. El índice de nivel tecnológico se construyó a partir del tipo de tecnología con el que se realiza el proceso productivo en sus diferentes etapas (recepción de insumos, transformación y embalaje o empaque), y los instrumentos que se utilizan para realizar el control de calidad. Ambos elementos estuvieron ponderados (75% para tipo de tecnología en proceso productivo y 25% para tipo de tecnología en control de calidad). La escala que resultó de la adición del valor ponderado de ambos factores se dividió en tres rangos que determinaron los niveles tecnológicos alto, medio y bajo en producción.

16) INDICE DE NIVEL TECNOLOGICO GENERAL. Este índice de nivel tecnológico incluye, además del nivel tecnológico en producción, la realización de investigación y desarrollo tecnológico, el porcentaje de ventas que destinan a dicho desarrollo y tipo de desarrollos tecnológicos a los que destina dicho ingreso (ver preg. 23 secII). De igual manera que con el índice anterior, este índice aditivo ampliado se estandarizó y la escala resultante se dividió en tres rangos.

17) INDICE DE BILATERALIDAD.

Para analizar la bilateralidad se construyó un índice estandarizado a partir de los niveles de intervención formal e informal de los trabajadores y del sindicato de cada establecimiento. Se construyeron cuatro escalas aditivas, cuyos resultados se sumaron y se dividieron entre 4. El resultado de esta división se estandarizó y se dividió en tres rangos: alto, medio y bajo índice de bilateralidad.

18) INDICE DE FLEXIBILIDAD: se calculó a partir de las preguntas del cuestionario que tenían que ver con el empleo, las funciones, los puestos y el salario de los trabajadores.

19) PERFIL LABORAL

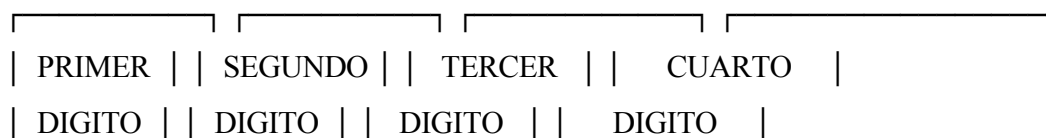
Para realizar este análisis se elaboran los dos perfiles de la fuerza de trabajo y un perfil de la estructura del ingreso de los trabajadores de producción. De esta manera, para el primer perfil se tomaron los indicadores de cuatro características sociodemográficas de la fuerza de trabajo por categoría ocupacional: género predominante, edad promedio, escolaridad promedio y antigüedad promedio. Así, el primer dígito indica el sexo predominante de la fuerza de trabajo en donde el valor 1

significa que 50% o más son trabajadores de sexo masculino y el valor 2 indica que más del 50% son mujeres. El segundo dígito indica la edad promedio, en donde el valor 1 indica que en promedio los empleados ocupados en esa categoría son jóvenes (25 años o menos), y el valor 2 indica personal adulto (más de 25 años). El tercer dígito indica la escolaridad promedio de los trabajadores de la categoría ocupacional, la cual fue agrupada en 1) sin instrucción, 2) instrucción básica (primaria y secundaria), 3) instrucción media (técnico o bachillerato), y 4) superior. El último dígito indica la antigüedad promedio del personal ocupado que se agrupó en 1) menos de 2 años, 2) 2 a 5 años, 3) 6 a 10 años y 4) más de 10 años. (Ver esquema 1)

Para el segundo perfil se tomaron también cuatro indicadores, el primero fue sobre formas de contratación, en donde se tomó el porcentaje de trabajadores eventuales; el porcentaje de cobertura de la capacitación (trabajadores capacitados sobre el total de trabajadores); la calidad de la capacitación tomando como indicador el porcentaje de trabajadores que fueron capacitados para las nuevas formas de organización del trabajo; y por último el nivel de calificación de los trabajadores de producción tomando el porcentaje de obreros profesionales y especializados sobre el total de obreros. Todos estos porcentajes se reagruparon en tres niveles: 1) menos del 25%, 2) entre el 25 y el 50%, y 3) más del 50%. (Ver esquema 2)

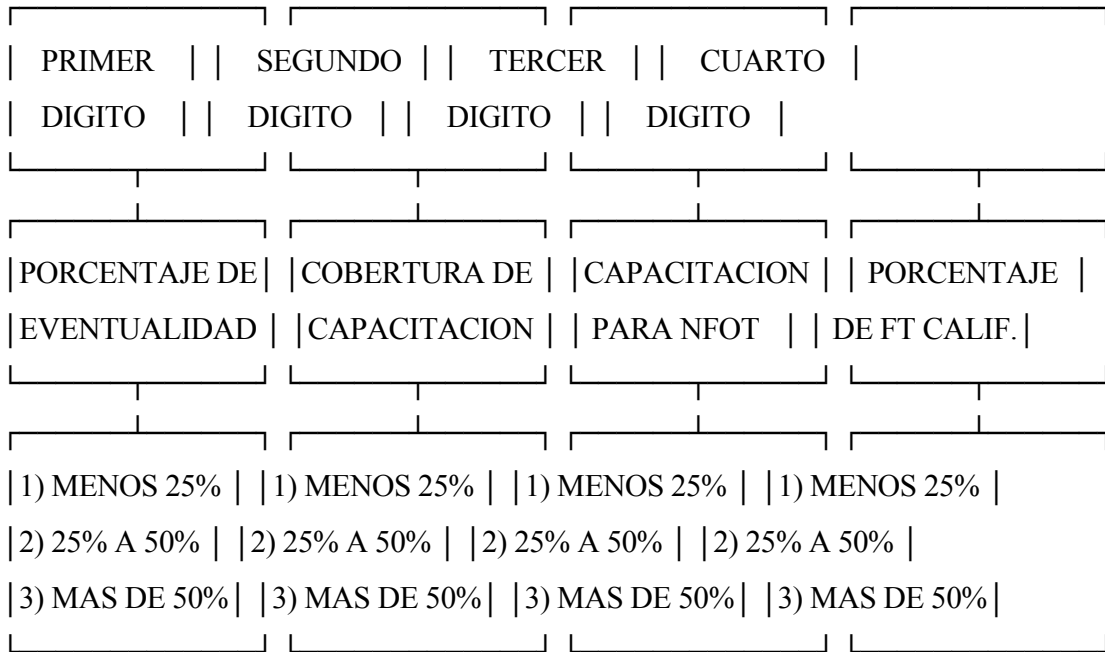
Para el perfil de la estructura del ingreso de los trabajadores de producción se siguió el mismo tipo de procedimiento. Sobre los montos totales que el establecimiento gastó por rubro -salarios, prestaciones, estímulos, horas extra y otros- se calculó el porcentaje que correspondía a cada rubro para los trabajadores de producción. Estos porcentajes fueron reagrupados en tres niveles, como en el caso anterior: 1) menos del 25%, 2) entre el 25 y el 50%, y 3) más del 50%. (Ver esquema 3)

ESQUEMA 1) PERFILES SOCIODEMOGRAFICOS DE LA FUERZA DE TRABAJO POR CATEGORIAS OCUPACIONALES.

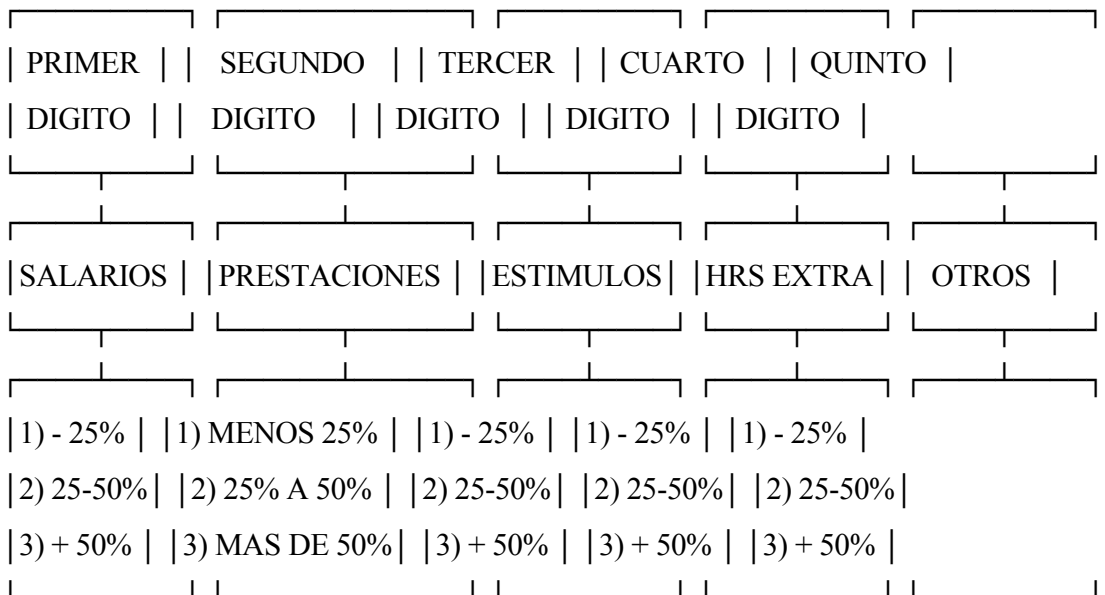




ESQUEMA 2) PERFILES LABORALES DE LA FUERZA DE TRABAJO.



ESQUEMA 3) PERFILES DE LA ESTRUCTURA SALARIAL DE LOS TRABAJADORES DE PRODUCCION.



ANEXO METODOLOGICO

LA MUESTRA.

Esta investigación se realizó sobre una muestra de establecimientos manufactureros que se encontraban ubicados en las catorce zonas industriales seleccionadas previamente para el estudio. Se partió de la idea de que las muestras fueran adecuadas para la estimación de medias, por lo que el tamaño de la muestra se diseñó considerando como poblaciones independientes a cada una de las zonas industriales y se estratificó para cada una de ellas según el número de trabajadores que reportaba cada uno de los establecimientos incluidos en el marco poblacional de cada zona bajo los siguientes criterios:

- 1) Establecimientos PEQUEÑOS, 16 a 100 trabajadores.
- 2) Establecimientos MEDIANOS, 101 a 250 trabajadores.
- 3) Establecimientos GRANDES, 251 a 500 trabajadores.
- 4) Establecimientos MACRO, más de 500 trabajadores.

Se decidió incluir en la muestra con certeza a todos los establecimientos con más de 500 trabajadores.

TAMAÑO DE MUESTRA TOTAL PARA LAS ZONAS ESTUDIADAS

| ZONA | NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS | MUESTRA CALCULADA | MUESTRA FINAL |
|-------------------|----------------------------|-------------------|---------------|
| 1) AGUASCALIENTES | 222 | 40 | 35 |
| 2) CORDOBA | 103 | * | 22 |

| | | | |
|----------------|-----|-----|-----|
| 3) GUADALAJARA | 475 | 50 | 46 |
| 4) HERMOSILLO | 282 | 73 | 42 |
| 5) IZTAPALAPA | 130 | 26 | 20 |
| 6) MERIDA | ** | 46 | 46 |
| 7) MEXICALI | 141 | 37 | 38 |
| 8) NOGALES | 105 | 52 | 48 |
| 9) PUEBLA | 587 | 38 | 26 |
| 10) QUERETARO | 169 | 27 | 29 |
| 11) SALTILLO | 186 | 38 | 31 |
| 12) TIJUANA | 718 | 64 | 61 |
| 13) TLAXCALA | 228 | 28 | 27 |
| 14) VERACRUZ | 90 | * | 23 |
| TOTAL | | 575 | 494 |

LOS NIVELES DE MEDICION.

En general se trabajaron con dos tipos de construcciones operativas a partir de la información recabada en la encuesta. La mayoría de estas construcciones fueron **índices ordinales** que se obtuvieron mediante la dicotomización con valores 0-1 de algunos indicadores y su incorporación en escalas aditivas que se dividieron en tres rangos: alto, medio y bajo.

Otras construcciones fueron los llamados **perfiles** o **patrones de respuesta**, que son conglomerados de indicadores observados en niveles de medición nominal y ordinal. En algunos casos, los índices y escalas aditivas fueron utilizadas en la elaboración de estos

perfiles. La construcción de los perfiles consistió en elaborar secuencias numéricas con un determinado número de dígitos en donde cada uno de ellos indica la presencia de una variable y su valor específico. En algunos casos, estos perfiles fueron reagrupados en **tipologías**, en otros casos se analizaron directamente. A continuación se detalla el proceso mediante el cual fueron contruidos estos índices y tipologías. En primer lugar se presentan aquellas construcciones que en el análisis fungieron como "**variables independientes**" ya que representaron los ejes que cortaron todo el análisis de la información, junto con la zona geográfica específica que sirvió de marco espacial.

VARIABLES INDEPENDIENTES

Se tomaron como variables independientes las siguientes:

A) **TAMAÑO DEL ESTABLECIMIENTO**. Se entiende por tamaño de establecimiento el rango en el cual se ubica a partir del número de trabajadores declarado en el cuestionario. Para ello se tomó la pregunta II-24 (número de trabajadores que laboraron al 31 de diciembre de 1992 en el establecimiento, según categoría ocupacional y sexo). Los rangos son los siguientes:

- a) Establecimientos PEQUEÑOS, 16 a 100 trabajadores.
- b) Establecimientos MEDIANOS, 101 a 250 trabajadores.
- c) Establecimientos GRANDES, 251 y más trabajadores.

B) **ORIGEN DEL CAPITAL**. El origen del capital de los establecimientos se determinó a partir del origen del capital social, registrado en la pregunta II-17. Establecimientos con 25% ó más de capital social proveniente del extranjero fueron clasificados como de CAPITAL EXTRANJERO. Aquellos que registraron 75% ó más de capital nacional quedaron clasificados como de CAPITAL NACIONAL.

C) **DESTINO DE LAS VENTAS**. El destino de las ventas permitió establecer la diferenciación entre establecimientos exportadores y no exportadores. Esta diferenciación se determinó a partir de la pregunta II-6 (Porcentaje de ventas según destino de los productos durante 1992). Aquellos establecimientos que reportaron 0% de ventas en otros países, quedaron clasificados como NO EXPORTADORES. Los que reportaron un porcentaje distinto de 0 fueron clasificados como EXPORTADORES

D) **PRODUCTIVIDAD PER CAPITA**. Operativamente se tomó como variable independiente, aun cuando conceptualmente no lo es. Se calculó a partir de las preguntas II-18

(Valor total de la producción) y II-24 (número total de trabajadores). Este promedio de productividad se reagrupó en tres rangos a partir de los datos particulares de cada zona industrial. Se calculó la productividad per capita promedio de la zona y la desviación estándar. En el primer intervalo, PRODUCTIVIDAD PER CAPITA BAJA, quedaron clasificados los establecimientos cuya productividad estaba por debajo de la media menos la raíz cuadrada de una desviación estándar. El segundo intervalo, PRODUCTIVIDAD PER CAPITA MEDIA, quedó constituido por los establecimientos cuya productividad caía entre la media menos la raíz cuadrada de la desviación estándar y la media más una la raíz cuadrada de la desviación estándar. El tercer intervalo, PRODUCTIVIDAD PER CAPITA ALTA, quedó integrado por los establecimientos con una productividad per capita mayor a la media más la raíz cuadrada de la desviación estándar.

LAS VARIABLES INDEPENDIENTES.

- 1) PROVEEDOR PRINCIPAL LOCAL-FORÁNEO. Se clasificaron de manera dicotómica (local-foráneo) los municipios de ubicación de los tres proveedores principales, tomando como referencia la definición natural de la zona¹. Con esta clasificación se sumaron los porcentajes respectivos, creando dos nuevas variables: porcentaje de insumos de proveedores locales y porcentaje de insumos de proveedores foráneos. Tomando como referencia estos porcentajes se determinó quién era el proveedor principal: 1) Local si cubría más del 70%, 2) Foráneo si cubría más del 70%, 3) Ambos cuando los porcentajes de cada uno era menor al 70% (Ref. cuest. MII.3)².
- 2) PROVEEDOR DIRECTO-INTERMEDIARIO. Se tomó como referencia el porcentaje de insumos de origen nacional proporcionados por productores directos. Estos porcentajes se dividieron en 3 rangos, 100% igual a productor directo, 0% igual a intermediario, y entre el 1 y el 99% se consideró como ambos tipos de proveedores (Ref. cuest. MII.4).

¹ Municipios en los que se encontraron ubicados los establecimientos entrevistados.

² La información entre paréntesis se refiere a la localización de la pregunta en cuestionario que dió origen al dato. La indicación MI o MII se refiere al módulo del cuestionario, el número consecutivo después del punto se refiere al número de pregunta que puede consultarse en el libro Modelos de Industrialización en México (StyPS, 1998)

3) PROVEE MISMA EMPRESA-OTROS. Se tomaron como referencia el porcentaje de insumos nacionales e importados que provee la misma empresa. La distinción en tres categorías se realizó de manera similar al inciso anterior (Ref. cuest. MII.5).

4) CLIENTE NACIONAL-EXTRANJERO. Se tomó como referencia el porcentaje de ventas destinadas al mercado nacional. La distinción en tres categorías se realizó de manera similar al inciso 2. (Ref. cuest. MII.6)

5) CLIENTE PRINCIPAL LOCAL-FORANEO. Se procedió de igual manera que en el inciso 1. (Ref. cuest. MII.9)

6) CLIENTE MISMA EMPRESA-OTROS. Se tomaron como referencia los porcentajes de ventas nacionales y de exportación para otros establecimientos de la misma empresa. La distinción en tres categorías se realizó de manera similar al inciso 2. (Ref. cuest. MII.10)

7) MAQUILA PARA OTROS ESTABLECIMIENTOS. Se tomó directamente la respuesta a la pregunta 12 del Módulo I del cuestionario. (Ref. cuest. MI.12)

8) EL ESTABLECIMIENTO FUE SUBCONTRATADO. Se tomó directamente la respuesta a la pregunta 27 del Módulo I del cuestionario. (Ref. cuest. MI.27)

9) MAQUILA PRINCIPALMENTE PARA LOCAL-FORANEO. Se procedió de igual manera que en el inciso A. (Ref. cuest. MII.12)

10) LE MAQUILARON OTROS ESTABLECIMIENTOS. Se tomó directamente la respuesta a la pregunta 20 del Módulo I del cuestionario. (Ref. cuest. MI.20)

11) LE MAQUILA PRINCIPALMENTE LOCAL-FORANEO. Se procedió de igual manera que en el inciso 1. (Ref. cuest. MII.14)

12) UTILIZO SUBCONTRATISTAS. Se tomó directamente la respuesta a la pregunta 23 del Módulo I del cuestionario. (Ref. cuest. MI.23)

13) INDICE DE APOYOS GUBERNAMENTALES. Se construyó una escala de 4 categorías de apoyo (nulo, bajo, medio y alto) para cada uno de los tres niveles gubernamentales (Federal, Estatal y Municipal) a partir de la sumatoria simple de los valores 0,1 (0= no apoya, 1= sí apoya) de los 6 rubros presentados en el cuestionario. La escala para cada nivel gubernamental quedó de la siguiente manera:

| Valor de la sumatoria | Nivel |
|-----------------------|----------|
| 0 | Nulo (0) |

| | |
|-------|-----------|
| 1 a 2 | Bajo (1) |
| 3 a 4 | Medio (2) |
| 5 a 6 | Alto (3) |

Posteriormente se sumaron los valores recodificados para los tres niveles gubernamentales obteniendo una variable con rango 0-9, la cual fue recodificada en los mismos 4 niveles aunque con rangos diferentes como se muestra en la siguiente tabla (Ref. cuest. MI.30):

| Valor de la sumatoria | Nivel |
|-----------------------|-----------|
| 0 | Nulo (0) |
| 1 a 3 | Bajo (1) |
| 4 a 6 | Medio (2) |
| 7 a 9 | Alto (3) |

14) DIVERSIFICACION DE CATEGORIAS PARA OBREROS. Se calculó el número promedio de categorías para obreros para cada zona y la raíz cuadrada de la desviación estándar. Se establecieron 3 niveles de diversificación: 1) Baja (Valor de la media menos la raíz de la desviación o menos), 2) Media (Entre el valor de la media menos la raíz de la desviación y el valor de la media más la raíz de la desviación), 3) Alta (Valor de la media más la raíz de la desviación o más). (Ref. cuest. MI.32)

15) INDICE DE NIVEL TECNOLOGICO EN PRODUCCION. El índice de nivel tecnológico se construyó apartir del tipo de tecnología con el que se realiza el proceso productivo en sus diferentes etapas (recepción de insumos, transformación y embalaje o empaque), y los instrumentos que se utilizan para realizar el control de calidad. Ambos elementos estuvieron ponderados (75% para tipo de tecnología en proceso productivo y 25% para tipo de tecnología en control de calidad). La escala que resultó de la adición del valor ponderado de ambos factores se dividió en tres rangos que determinaron los niveles tecnológicos alto, medio y bajo en producción.

16) INDICE DE NIVEL TECNOLOGICO GENERAL. Este índice de nivel tecnológico incluye, además del nivel tecnológico en producción, la realización de investigación y desarrollo tecnológico, el porcentaje de ventas que destinan a dicho desarrollo y tipo de desarrollos tecnológicos a los que destina dicho ingreso (ver preg. 23 secII). De igual manera

que con el índice anterior, este índice aditivo ampliado se estandarizó y la escala resultante se dividió en tres rangos.

17) INDICE DE BILATERALIDAD.

Para analizar la bilateralidad se construyó un índice estandarizado a partir de los niveles de intervención formal e informal de los trabajadores y del sindicato de cada establecimiento. Se construyeron cuatro escalas aditivas, cuyos resultados se sumaron y se dividieron entre 4. El resultado de esta división se estandarizó y se dividió en tres rangos: alto, medio y bajo índice de bilateralidad.

18) INDICE DE FLEXIBILIDAD: se calculo a partir de las preguntas del cuestionario que tenían que ver con el empleo, las funciones, los puestos y el salario de los trabajadores.

19) PERFIL LABORAL

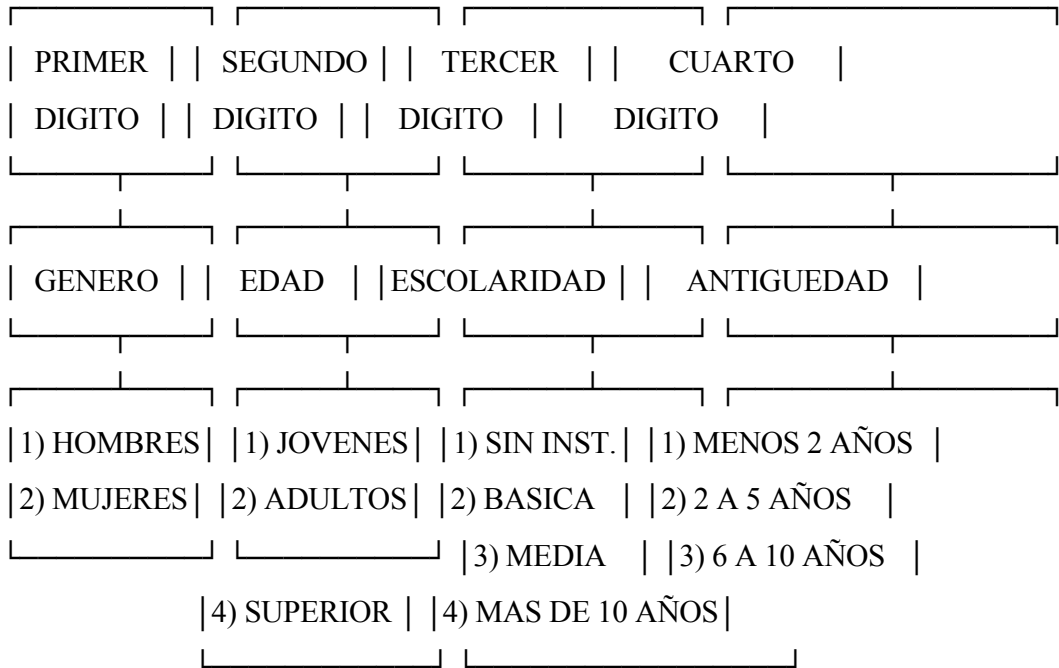
Para realizar este análisis se elaboran los dos perfiles de la fuerza de trabajo y un perfil de la estructura del ingreso de los trabajadores de producción. De esta manera, para el primer perfil se tomaron los indicadores de cuatro características sociodemográficas de la fuerza trabajo por categoría ocupacional: género predominante, edad promedio, escolaridad promedio y antigüedad promedio. Así, el primer dígito indica el sexo predominante de la fuerza de trabajo en donde el valor 1 significa que 50% o más son trabajadores de sexo masculino y el valor 2 indica que más del 50% son mujeres. El segundo dígito indica la edad promedio, en donde el valor 1 indica que en promedio los empleados ocupados en esa categoría son jóvenes (25 años o menos), y el valor 2 indica personal adulto (más de 25 años). El tercer dígito indica la escolaridad promedio de los trabajadores de la categoría ocupacional, la cual fue agrupada en 1) sin instrucción, 2) instrucción básica (primaria y secundaria), 3) instrucción media (técnico o bachillerato), y 4) superior. El último dígito indica la antigüedad promedio del personal ocupado que se agrupó en 1) menos de 2 años, 2) 2 a 5 años, 3) 6 a 10 años y 4) más de 10 años. (Ver esquema 1)

Para el segundo perfil se tomaron también cuatro indicadores, el primero fue sobre formas de contratación, en donde se tomó el porcentaje de trabajadores eventuales; el porcentaje de cobertura de la capacitación (trabajadores capacitados sobre el total de trabajadores); la calidad de la capacitación tomando como indicador el porcentaje de trabajadores que fueron capacitados para las nuevas formas de organización del trabajo; y por

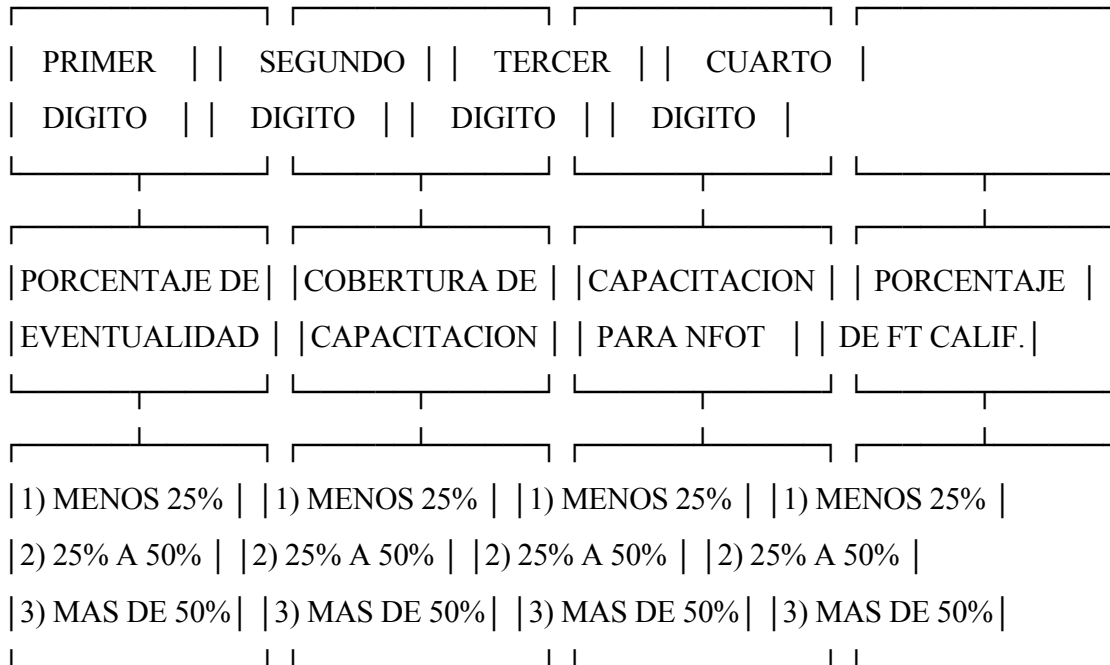
último el nivel de calificación de los trabajadores de producción tomando el porcentaje de obreros profesionales y especializados sobre el total de obreros. Todos estos porcentajes se reagruparon en tres niveles: 1) menos del 25%, 2) entre el 25 y el 50%, y 3) más del 50%. (Ver esquema 2)

Para el perfil de la estructura del ingreso de los trabajadores de producción se siguió el mismo tipo de procedimiento. Sobre los montos totales que el establecimiento gastó por rubro -salarios, prestaciones, estímulos, horas extra y otros- se calculó el porcentaje que correspondía a cada rubro para los trabajadores de producción. Estos porcentajes fueron reagrupados en tres niveles, como en el caso anterior: 1) menos del 25%, 2) entre el 25 y el 50%, y 3) más del 50%. (Ver esquema 3)

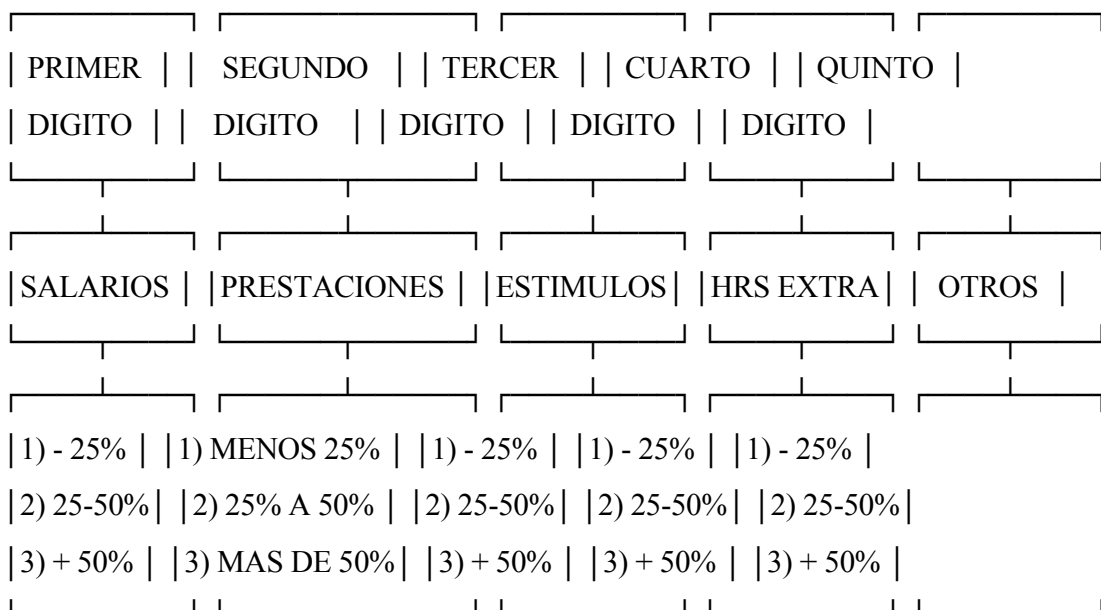
ESQUEMA 1) PERFILES SOCIODEMOGRAFICOS DE LA FUERZA DE TRABAJO POR CATEGORIAS OCUPACIONALES.



ESQUEMA 2) PERFILES LABORALES DE LA FUERZA DE TRABAJO.



ESQUEMA 3) PERFILES DE LA ESTRUCTURA SALARIAL DE LOS TRABAJADORES DE PRODUCCION.



Cuadro No. 1**América Latina y El Caribe: Principales indicadores económicos**

| | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 |
|--|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| PIB (tasas de variación) | 4.2 | 3.3 | 0.8 | 0.9 | 0.3 | 3.7 | 2.8 | 3.4 |
| Precios al consumidor | 64.1 | 208.1 | 774.2 | 1204.4 | 1185.8 | 199.0 | 417.2 | 900.4 |
| Saldo de comercio de bienes y servicios (miles de millones de Dls.) | 13.3 | 18.3 | 20.9 | 27.2 | 23.4 | 4.5 | -14.8 | -21.3 |
| Saldo de la cuenta corriente (miles de millones de Dls.) | -17.4 | -10.8 | -11.2 | -6.9 | -3.8 | -18.0 | -35.0 | -44.9 |
| Saldo de la cuenta de capital (miles de millones de Dls.) | 9.8 | 15.1 | 5.4 | 9.9 | 18.0 | 37.2 | 59.7 | 64.2 |
| Saldo de la balanza de pagos (miles de millones de Dls.) | -7.5 | 4.3 | -5.7 | 2.9 | 14.2 | 19.2 | 24.7 | 19.3 |
| Deuda externa total (miles de millones de Dls.) | 400.9 | 427.5 | 419.5 | 423.1 | 441.5 | 456.0 | 474.1 | 497.1 |

Fuente: CEPAL, Estudio económico de América Latina y El Caribe, V.I, Santiago, 1994.

Cuadro No. 2
Indices del tipo de cambio real efectivo de las exportaciones

| País | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 |
|------------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Colombia | 100 | 129.2 | 143.0 | 145.3 | 149.1 | 167.9 | 168.4 | 150.7 | 141.7 |
| México | 100 | 136.9 | 142.0 | 115.5 | 108.4 | 105.0 | 95.9 | 88.3 | 82.3 |
| Perú | 100 | 89.5 | 81.6 | 84.2 | 52.5 | 43.0 | 35.3 | 34.6 | 37.7 |
| Venezuela | 100 | 120.1 | 160.5 | 155.4 | 184.0 | 191.4 | 178.9 | 170.6 | 167.4 |
| Argentina | 100 | 105.8 | 129.3 | 137.0 | 151.1 | 105.6 | 88.2 | 81.5 | 77.1 |
| Brasil | 100 | 107.2 | 104.6 | 95.5 | 72.3 | 66.7 | 78.4 | 85.8 | 76.8 |
| Chile | 100 | 124.2 | 134.3 | 143.5 | 135.5 | 140.5 | 139.9 | 133.9 | 133.9 |

Fuente: CEPAL, Estudio económico de América Latina y El Caribe, Santiago, 1994.

Cuadro No. 3
Tasa de variación de indicadores económicos
(Dis. a precios constantes de 1980)

| Región o país | PIB (1) | total (2) | PIB Manufacturero 1993 | Inversión Bruta Fija 1993 | Déficit Sector Público % PIB, 1993 | X |
|---|--------------------|----------------------|---------------------------------------|--|---|--------------|
| América Lati- na y El Caribe | 1.24 | 5.1 | 4.4 | 7.2 | | 26.7 |
| Bolivia | 0.09 | 5.6 | 4.9 | 5.4 | -6.5 | 76.6 |
| Colombia | 4.4 | 5.3 | 1.9 | 28.4 | 0.2 | -22.6 |
| México | 2.0 | 5.4 | -1.5 | -1.4 | 0.7 | 51.5 |
| Perú | -1.2 | 3.2 | 9.5 | 9.5 | -1.4 | 50.9 |
| Venezuela | 0.4 | 8.0 | -1.2 | -3.3 | -3.5 | 11.3 |
| Argentina | -0.9 | 12.6 | 4.5 | -- | -0.1 | 47.6 |
| Brasil | 1.7 | 2.5 | 10.1 | 11.2 | -52.4 | 1.5 |
| Chile | 3.1 | 11.2 | 3.6 | 15.7 | 2.0 | 20.4 |
| Costa Rica | 2.5 | 8.0 | 6.5 | 17.2 | 0.5 | 17.9 |

Fuente: CEPAL, Estudio Económico de América Latina y El Caribe, T.I, Santiago, 1994.

Variaciones acumuladas anual

(1) 1980 (2) 1991-1993

exportaciones,1993

X=Déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos/valor de las

Cuadro No. 4
Indices de empleo y salario (1985=100), 1993

| Región o país | Tasa de desempleo urbano | Indice de empleo industrial | Indice de remuneración medias reales | Indice del salario mínimo real urbano |
|-----------------------|---------------------------------|------------------------------------|---|--|
| América Latina | 6.1 | | | |
| Argentina | 9.6 | 73.2 | 80.5 | 50.4 |
| Bolivia | 5.4 | | -- | 6.1 |
| Brasil | 5.4 | 75.1 | 114.0 | 59.8 |
| Colombia | 8.7 | 89.6 | 122.2 | 106.2 |
| Costa Rica | 4.0 | 114.7 | 94.7 | 111.7 |
| Chile | 4.7 | 158.2 | 120.1 | 104.4 |
| México | 3.4 | 83.7 | 100.2 | 38.9 |
| Perú | 9.9 | 63.6 | 39.6 | 11.2 |
| Venezuela | 6.6 | 129.9 | 34.4 | 53.9 |

Fuente: CEPAL. Estudio económico de América Latina y El Caribe, V.I., Santiago, 1994.

Cuadro No. 9
Técnicas de administración de personal en Argentina

| Técnica | % de empresas |
|--|----------------------|
| Descripción de puestos de trabajo | 25.6% |
| Evaluación de desempeño | 25.2% |
| Plan de carrera | 18.4% |
| Sistema de evaluación de puestos de trabajo | 20.8% |

Fuente: IV

Cuadro No. 10
Innovación tecnológica en Argentina

| Tipo de cambio | Alimentos, bebidas y tabaco | Textil y confección | Química | Metalmecanica | Total |
|----------------------------|------------------------------------|----------------------------|----------------|----------------------|--------------|
| Solo maquinaria | 60% | 37.5% | 44.4% | 48.4% | 49.5% |
| Solo organizacional | — | 6.2% | — | 3.2% | 2.1% |
| Ambos | 13.0% | 12.5% | 44.4% | 19.3% | 2.1% |
| Sin cambio | 26.6% | 14.0% | 22.2% | 29.0% | 27.3% |

Fuente: IV

Cuadro No. 11
Industria Manufacturera en México

| | Nivel tecnológico | Nivel de flexibilidad de la fuerza de trabajo | Nivel de bilateralidad | Tipo de fuerza de trabajo |
|---|-------------------|---|------------------------|---|
| Exportador Si | Bajo | Bajo | Bajo | -Masculina vieja y nueva FT -Especializada -Salario bajo |
| No | Medio | Bajo | Bajo | -Masculina vieja y nueva FT -Especializada -Salario bajo |
| Capital Nacional | Bajo | Bajo | Bajo | -Masculina vieja y nueva FT -Especializada -Salario bajo |
| Extranjero | Medio | Bajo | Bajo | -Masculina vieja y nueva FT -Especializada -Salario bajo |
| Tamaño Pequeña y Mediana | Bajo | Bajo | Bajo | -Masculina vieja y nueva FT -Especializada -Salario bajo |
| Grande | Alto | Bajo-medio | Bajo | -Masculina vieja y nueva FT -Especializada -Salario bajo |
| Productividad Baja | Bajo | Bajo | Bajo | -Masculina vieja y nueva FT -Especializada -Salario bajo |
| Alta | Alto | Bajo-medio | Medio | -Masculina vieja y nueva FT -Especializada -Salario bajo |

Cuadro No. 12
Tipo de tecnología de capital introducida por sectores industriales en Colombia-1990-1991

| Tecnología | Total | Alimen, bebida, tabaco | Textiles | Confec-ciones | Cuero y calzado | Madera y muebles madera | Papel y produc-tos, papeles | Imprentas y editoriales | Químicos y caucho | Plásticos | Indus., cerámi. cemento, Min. no metálico | Metalme-cánica | Equipo y material de transpor-tes | Industrias diversas |
|-------------------------------------|-------|------------------------|----------|---------------|-----------------|-------------------------|-----------------------------|-------------------------|-------------------|-----------|---|----------------|-----------------------------------|---------------------|
| Maquinaria moderna | 49.9 | 35.4 | 68.1 | 62.3 | 60.7 | 29.4 | 23.3 | 47.8 | 24.5 | 48.4 | 47.7 | 51.4 | 69.3 | 50.1 |
| Múltiples cambios | 21.2 | 2.2 | 10.7 | 2.2 | 1.4 | 30.5 | 6.9 | 26.6 | 25.5 | 40.9 | 19.4 | 19.3 | 11.8 | 2.0 |
| Automatización de la producción | 8.4 | 1.91 | 1.1 | 11.4 | -- | 9.3 | -- | 16.3 | 18.6 | -- | 8.9 | 11.5 | 9.4 | -- |
| Diseño sistematización | 5.3 | 2.1 | 6.4 | 4.3 | 12.1 | -- | -- | -- | 5.9 | 6.1 | -- | 9.1 | -- | 1.0 |
| Control de calidad | 5.2 | 2.1 | 7.7 | 5.9 | 1.6 | 6 | -- | 1 | 14.8 | -- | -- | 3.1 | 8.4 | -- |
| Automatización manejo de materiales | 4.8 | 30.4 | -- | -- | -- | -- | 23.2 | 4.1 | 8 | -- | 4.5 | -- | -- | -- |
| Control ambiental | 1 | -- | -- | -- | -- | 6 | -- | -- | -- | -- | 3.8 | 1.8 | -- | -- |
| Adaptación de equipos | 0.7 | 2.4 | 2 | -- | -- | -- | -- | -- | 4.6 | -- | -- | -- | -- | -- |
| Control numérico | 0.6 | -- | -- | -- | -- | -- | -- | 1 | -- | -- | -- | 1.8 | 2 | -- |
| Abastecimiento de energía | 0.2 | -- | -- | -- | -- | -- | -- | -- | -- | -- | 6.9 | -- | -- | -- |
| Otros | 1.4 | 4.9 | -- | -- | -- | -- | 46.5 | -- | -- | -- | -- | -- | -- | 10 |
| No importa | 4.6 | 1.2 | 1.4 | -- | 0.8 | 24.8 | -- | 3.3 | 3.9 | 4.5 | 8.7 | 4.1 | 3.3 | 10 |

Cuadro No. 13
Cambios en el modo de organización en la industria colombiana

| Cambio principal | Total Industria | Tamaño | | |
|--|--------------------|---------|---------|--------|
| | | Pequeña | Mediana | Grande |
| Reordenamiento de equipos, materiales e instalaciones | 30.5 | 32.6 | 29.9 | 18.4 |
| Control de calidad | 19.4 | 16.8 | 20.7 | 29.6 |
| Más producción justo a tiempo | 16.3 | 13.2 | 21.6 | 6.9 |
| Más coordinación entre trabajadores y/o secciones | 15.9 | 21.1 | 10.2 | 12.0 |
| Mayor comunicación entre la dirección y los trabajadores | 5.3 | 3.6 | 6.7 | 9.3 |
| Mayor movilidad entre ocupaciones | 3.0 | 5.1 | 0.9 | 1.3 |
| Mayor movilidad entre ocupaciones | 2.4 | 1.9 | 3.1 | 1.3 |
| Introducción/aumento de turnos de trabajo | 1.8 | 2.1 | 1.7 | - |
| Mayor independencia y responsabilidad en el trabajo | 0.8 | - | 1.9 | - |
| Más tareas desempeñadas por cada trabajador | 0.8 | - | 1.7 | 6.3 |
| Estructura jerárquica más estricta | 2.8 | 2.1 | 0.7 | 13.7 |
| Otro | 1.1 | 1.5 | | 1.3 |
| No informa | | | | |

Fuente: V

Cuadro No. 14
Innovación en proceso por sectores industriales en Colombia
1990-1991

| Sectores industriales | %de empresas que innovaron |
|---|----------------------------|
| Alimentos, bebidas y tabaco | 31.1 |
| Textiles | 43.3 |
| Confecciones | 22.9 |
| Cuero y calzado | 39.0 |
| Madera y muebles | 26.2 |
| Papel y cartón | 37.5 |
| Imprentas y editoriales | 40.8 |
| Químicos y caucho | 56.0 |
| Plásticos | 24.5 |
| Industria, cerámica, cemento y minerales no metálicos | 53.2 |
| Metalmecánica | 33.1 |
| Equipo y material de transporte | 33.1 |
| Industrias diversas | 53.4 |
| Total Industria | 33.6 |

Fuente: :V

Cuadro No. 15
Objetivos de productividad en los últimos 3 años
(orden de prioridades, uno es el principal)
Sector metalmeccánico

| | B rasil | | Argentina | Chile | México |
|---|------------|----------|-----------|-------|--------|
| | Autopartes | Maquinas | | | |
| Disminución de costos | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 |
| Aumentar la eficiencia de los factores de la producción | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 |
| Mejorar la calidad del producto | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 |
| Mejorar la calidad del proceso | 3 | 4 | 4 | 2 | 4 |
| Flexibilizar la producción | 4 | 3 | 4 | 3 | 5 |

Fuente: PREALC-OIT (VI)

Cuadro No. 16
Areas prioritarias de gestión de la productividad en los últimos 3 años (porcentaje)
Metalmecánica

| | Tecnología de producto y de proceso | Gestión de la producción | Organización del trabajo | Gestión de recursos humanos |
|-------------------|-------------------------------------|--------------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Brasil | 30 | 31 | 12 | 27 |
| Autopartes | | | | |
| Máquinas | 26 | 48 | 9 | 17 |
| Argentina | 50 | 32 | 14 | 4 |
| Chile | 47 | 30 | 10 | 13 |
| México | 26 | 37 | 15 | 22 |

Fuente: PREAL-OIT. (VI)

Cuadro No. 17
Tecnología del producto y del proceso. Principales programa aplicados
en los últimos 3 años (orden de prioridad, uno es el principal).

Metalmecánica

| | Automatización de sistemas de información y control del proceso | Automatización de escritorio | Rediseño de productos y nuevos productos | Estandarización de componentes | Automatización del manejo de materiales | Automatización de puestos de trabajo |
|-------------------|--|-------------------------------------|---|---------------------------------------|--|---|
| Brasil | | | | | | |
| Autopartes | 1 | 2 | 3 | | | |
| Máquinas | 2 | | 1 | 2 | | |
| Argentina | 1 | | 2 | | 3 | |
| Chile | | 1 | | 1 | 1 | 1 |
| México | 1 | | | | 2 | 3 |

Fuente: PREALC-OIT (VI)

Cuadro No. 18
Difusión de formas de organización del trabajo
en los últimos 3 años Metalmecánica
(porcentaje de empresas)

| | B rasil | | Argentina | Chile | México |
|--|------------|----------|-----------|-------|--------|
| | Autopartes | Maquinas | | | |
| Simplificación de tareas | 81 | 58 | 50 | 47 | 44 |
| Ampliación de tareas | 54 | 29 | 29 | 30 | 26 |
| Rotación de tareas | 39 | 33 | 39 | 63 | 44 |
| Enriquecimiento de tareas | | | | | |
| Mantenimiento con producción | 46 | 33 | 10 | 13 | 16 |
| Inspección de calidad con producción | 58 | 42 | 29 | 50 | 48 |
| Control estadístico del proceso con producción | 65 | 21 | 0 | 0 | 36 |
| Programación del equipo en producción | 23 | 13 | 4 | 10 | 12 |
| Equipos de trabajo | 39 | 17 | 19 | 30 | 38 |

Fuente: PREALC-OIT. (VI)

Cuadro No. 19
Clasificación según calidad del comportamiento
del mercado laboral 1990-1993
(variaciones en el período)

| Países | Desempleo abierto | Informalidad | Salario real de la | Salario mínimo real | Productividad |
|--------|-------------------|--------------|--------------------|---------------------|---------------|
|--------|-------------------|--------------|--------------------|---------------------|---------------|

| | | | industria | | |
|-------------------|---|----|-----------|------|---|
| ALTA | | | | | |
| Chile | | 0' | + | + | + |
| Costa Rica | | + | + | + | + |
| Bolivia | | 0' | + | + | - |
| Panamá | | 0' | + | + | - |
| Trinidad y tobago | | | + | n.d. | - |
| | | | | | |
| MEDIANA | | | | | |
| Argentina | + | + | + | + | + |
| Jamaica | + | | - | n.d. | + |
| Barbados | + | | - | n.d. | + |
| Brasil | + | + | + | + | - |
| Colombia | | + | + | - | - |
| Venezuela | | + | - | - | + |
| | | | | | |
| BAJA | | | | | |
| México | + | + | + | - | - |
| Perú | + | + | + | - | - |
| Ecuador | + | + | - | - | - |

Fuente: Elaboración de OIT con base en cuadros estadísticos del informe.

Notas: Las simbologías se refieren a variaciones en las características indicadas.

Los signos indican:

+ Aumento El grosor refleja el carácter de los cambios

- Disminución Positivo

' Neutro Negativo

0 Constancia

Cuadro No. 20**PEA asalariada en la industria/ PEA asalariada (%)**

| | 1980 | 1990 |
|--------------------|--------------------|--------------------|
| Argentina | 24.5 | ---- |
| Bolivia | 20.5 (1976) | 14.7 (1989) |
| Brasil | 23.9 | 20.4 |
| Colombia | ---- | 27.2 (1989) |
| Costa Rica | 12.2 (1984) | 21.2 (1989) |
| Chile | 18.4 (1982) | 22.7 (1989) |
| Ecuador | 16.2 (1982) | 13.5 |
| El Salvador | 12.1 (1971) | 22.5 |
| Guatemala | 13.8 (1981) | 15.7 (1989) |
| Honduras | 15.4 (1974) | 20.1 (1991) |
| México | 21.3 | 26.1 |
| Nicaragua | 15.1 (1991) | ---- |
| Panamá | 15.9 | 13.8 (1991) |
| Paraguay | 18.3 (1982) | 20.6 |
| Perú | 19.5 (1981) | 27.8 (1991) |
| Uruguay | 22.8 (1985) | 22.8 (1991) |
| Venezuela | 21.9 (1981) | 21.5 |

Fuente: ILO, Labor Statistical yearbooks.

PEA asalariada femenina/PEA asalariada (%)

| | 1980 | 1990 |
|--------------------|-------------|-------------|
| Argentina | --- | --- |
| Bolivia | 23.5 (1976) | 36.8 (1989) |
| Brasil | 31.2 | 36.6 |
| Colombia | --- | 43.1 (1989) |
| Costa Rica | 27.1 (1984) | 31.3 (1989) |
| Chile | 28.2 (1982) | 32.4 (1989) |
| Ecuador | 24.8 (1982) | 31.0 |
| El Salvador | 22.1 (1971) | 37.6 |
| Guatemala | 20.6 (1981) | 27.0 (1989) |
| Honduras | 22.4 (1974) | --- |
| México | 27.0 | 27.6 |
| Nicaragua | 24.8 | |
| Panamá | 34.6 | 42.4 (1991) |
| Paraguay | 19.5 (1982) | 40.5 |
| Perú | 25.0 (1981) | 33.6 (1991) |
| Uruguay | 35.2 (1985) | 41.4 (1991) |
| Venezuela | 28.7 (1981) | 33.4 (1989) |

Fuente: ILO, Labor Statistical yearbooks.

Cuadro No. 22

PEA de técnicos asalariados/PEA asalariada (%)

| | 1980 | 1990 |
|-------------|-------------|-------------|
| Argentina | 7.3 | ---- |
| Bolivia | 12.9 (1970) | ---- |
| Brasil | ---- | 9.9 |
| Colombia | 6.9 (1973) | 14.0 (1989) |
| Costa Rica | 12.4 (1984) | 11.9 (1989) |
| Chile | 9.0 (1982) | 10.8 (1989) |
| Ecuador | 14.0 (1982) | ---- |
| El Salvador | 5.7 (1971) | 12.3 |
| Guatemala | 8.6 (1981) | 9.3 (1989) |
| Honduras | 8.6 (1974) | ---- |
| México | 10.6 | 15.5 |
| Nicaragua | 7.4 (1971) | 12.7 |
| Panamá | ---- | ---- |
| Paraguay | 8.9 (1982) | ---- |
| Perú | 14.6 (1981) | ---- |
| Uruguay | 9.7 (1985) | 11.7 (1991) |
| Venezuela | 15.3 (1981) | 15.9 (1989) |

Fuente: ILO, Labor Statistical yearbooks.

Cuadro No. 23

PEA asalariada de administrativos/PEA asalariada (%)

| | 1980 | 1990 |
|-------------|-------------|-------------|
| Argentina | 14.1 (1970) | ---- |
| Bolivia | 10.1 (1976) | ---- |
| Brasil | ---- | ---- |
| Colombia | 10.9 (1973) | 17.9 (1989) |
| Costa Rica | 9.9 (1984) | 11.2 (1989) |
| Chile | 14.7 (1982) | 15.9 (1989) |
| Ecuador | 11.4 (1982) | ---- |
| El Salvador | 6.5 (1971) | 14.6 |
| Guatemala | 6.7 (1981) | 6.2 (1989) |
| Honduras | 9.4 (1979) | 8.0 |
| México | 15.9 | 13.2 |
| Nicaragua | 6.7 | ---- |
| Panamá | ---- | ---- |
| Paraguay | 13.5 (1982) | ---- |
| Perú | 23.2 (1981) | ---- |
| Uruguay | 16.3 (1985) | 18.2 (1991) |
| Venezuela | 17.0 (1981) | 14.7 (1989) |

Fuente: ILO, Labor Statistical yearbooks.

Cuadro No. 24

Empleo formal e informal, público y privado en

América Latina (%)

| | 1980 | 1984 | 1989 |
|---|-------------|-------------|-------------|
| Formal employment | 69.3 | 63.8 | 65.1 |
| Informal employment | 23.8 | 27.2 | 29.1 |
| Public employment | 14.5 | 15.1 | 14.4 |
| Small, medium and big privated enterprices | 39.7 | 32.9 | 30.0 |
| Micro privated enterprices | 15.7 | 15.7 | 20.8 |

**Fuente: Isabel Yepes Les Syndicats A. L'heure de la precarisation del 'emploied.
Academia Belgique, 1993.**