

Introducción: Del concepto ampliado de Trabajo al de Sujeto laboral ampliado

Enrique de la Garza Toledo*

Hemos llamado Nuevos Estudios Laborales en América Latina a una corriente que se originó apenas hacia mediados de los ochenta al calor de la incipiente reestructuración productiva en grandes empresas de la región, en lo tecnológico, organizacional, en flexibilidad laboral, en las características de la mano de obra, posteriormente en encadenamientos productivos, vinculado todo esto con la apertura de las economías (Abramo y Montero, 2000). Uno de los puntos de partida fueron las investigaciones como las de Harley Shaiken (1984), que demostró que el nivel tecnológico de una planta nueva a inicios de los ochenta de la Ford en el norte de México era superior a sus homólogas de Estados Unidos y de Canadá. Descubrimientos como el mencionado pusieron en cuestión supuestos centrales de la teoría de la dependencia y de la nueva división internacional del trabajo. Frobel (1982), como creador de esta última teoría, había demostrado en los setenta, que segmentos de los procesos productivos manufactureros se estaban trasladando hacia el tercer mundo, y que generaban mercancías ya no para el mercado interno de estos países sino para el mercado mundial, es decir producían con estándares altos de productividad y calidad. Sin embargo, se afirmaba que los segmentos instalados en el tercer mundo eran aquellos intensivos en mano de obra. Los descubrimientos de Shaiken si bien no mostraban amplia difusión de las altas tecnologías en países como México, si probaban que estas podían instalarse y cuestionaban las explicaciones simplistas que desde la economía hacían competir a los costos laborales versus la inversión en capital fijo. Posteriormente se constató que las nuevas formas de organización del trabajo, que se presentaban en los ochenta como la nueva ola de la gerencia también se difundían a nuestros países, finalmente que las estrategias de flexibilización de contratos colectivos y leyes laborales se asentaban en Latinoamérica. Es decir, los Nuevos Estudios Laborales nacieron bajo el impacto de estos fenómenos nuevos en el mundo y en particular de su presencia casi simultánea en América Latina con los países desarrollados. Ante estas nuevas condiciones las teorías en boga en los setenta resultaban insuficientes para explicarlos y abordarlos en

su especificidad. Las teorías de la dependencia no habían generado un cuerpo de conceptos sobre estos problemas y en el mejor de los casos subsumían los nuevos fenómenos en categorías generales como explotación (plusvalía relativa o absoluta cuando eran de inspiración marxista) o deterioro de los términos del intercambio por importación de tecnología, cuando se inspiraban en el estructuralismo de la CEPAL. La sola mención de la dependencia con respecto de la tecnología de los países centrales o bien del nuevo capital extranjero productivo no era suficiente para entender sus efectos sobre el trabajo y los mercados de trabajo. Por esto se importaron nuevos marcos teóricos, especialmente los provenientes del nuevo institucionalismo en Economía, las teorías de la regulación, las neoschumpeterianas, las de la especialización flexible, del industrial governance, de las cadenas globales, del aprendizaje tecnológico. Estas teorías tenían como peculiaridades su debate con la teoría neoclásica, y a pesar de ser teorías económicas no dejaban de incorporar en la reflexión el espacio del proceso productivo, en la tradición de la sociología del trabajo europea, el de las relaciones industriales a la manera norteamericana y al Estado como agente activo. Tal vez la visión de totalidad, cara al pensamiento latinoamericano de tiempo atrás, que se resistía a los cortes disciplinarios de la realidad, tan comunes en los países desarrollados, fue una de las principales atracciones de estas teorías sobre la nueva generación de investigadores, muchos de los cuales no eran economistas de profesión.

Pero, los Nuevos Estudios Laborales, inspirados principalmente en estas teorías del nuevo Institucionalismo en Economía, escogieron inicialmente al espacio del proceso de trabajo como su terreno principal de investigación, que posteriormente se amplió a otros espacios reproductivos o bien hacia los sindicatos y al mercado de trabajo. De esta selección metodológica del trabajo como relación social vino el reencuentro con las sociologías del trabajo francesa, española, en menor medida la italiana y la alemana, así como con las relaciones de trabajo sajonas (De la Garza, 2001).

En este proceso de constitución como corriente laboralista, los Nuevos Estudios del Trabajo en América latina se han enfrentado a tres rivales, dos de ellos actualmente han dejado de ser competitivos y el tercero inicialmente desconcertado frente a investigaciones y teorías que se mueven en un campo diferente del propio, presiona actualmente hacia los enfoques de actor racional y centrados no en la producción sino en el mercado de trabajo.

El primer rival fueron los antiguos estudios sobre el movimiento obrero, que, salvo excepciones, tenían como características generales el estar centrados en la acción de los dirigentes, fueran estos sindicales, partidarios, gubernamentales, empresariales o militares. Los verdaderos actores, como decía Castoriadis, refiriéndose a estudios semejantes en Europa, eran los grades dirigentes, que como generales dirigían a las anónimas tropas obreras a la victoria o a la derrota. Por tanto la historia del movimiento obrero lo era de “los maquinistas de la locomotora de la historia”, los dirigentes y la historia era también de sus direcciones acertadas o erróneas frente a aquellos obreros incapaces por ellos solos de adquirir una conciencia de clase. Por lo tanto, metodológicamente lo que había que destacar eran las acciones colectivas de la masa y las concepciones y discursos de sus dirigentes. La investigación de los trabajadores de base no interesaba en si misma porque las condiciones objetivas estaban dadas y la conciencia llegaría desde afuera a través de aquellos verdaderos actores de la historia. En todo caso sí los trabajadores no se movilizaban sería porque estaban imbuidos de una falsa conciencia. Esta concepción de la historia y del movimiento obrero no pudo resistir a las nuevas concepciones que llegaban a América Latina acerca de la constitución de sujetos sociales que pusieron en jaque a la teoría de la conciencia que llega desde afuera y, por tanto, a las explicaciones de muchas de las historias del movimiento obrero en Latinoamérica. Cuando los Nuevos Estudios Laborales se dirigieron a entender la acción colectiva sin duda que resultaron más fructíferos en sus explicaciones que las antiguas historias del movimiento obrero, a partir de las condiciones de trabajo (no reducidas al salario) y de vida de los trabajadores.

El segundo rival estuvo representado por el dependentismo, que como señalábamos, no comprendió la importancia de estudiar a los trabajadores en el trabajo y fuera del mismo porque el eje de su análisis era la relación entre centro y periferia y aunque esfuerzos los hubo por diferenciar un sector moderno y otro atrasado de la economía, los conceptos utilizados no daban cuenta de las relaciones dentro del trabajo, ni mucho menos de la emergencia de nuevas tecnologías, nuevas formas de organización, flexibilidad en las relaciones laborales. Por ejemplo, la forma de abordar el problema tecnológico era, por un lado, en su impacto desequilibrador de la balanza de pagos, por regalías, pago de patentes, compra de equipo, etc.; por el otro, por la dependencia del extranjero donde se generaba la tecnología, pero nunca como esta impactaba a las relaciones de trabajo, a las calificaciones

de los trabajadores, a su control sobre el proceso de trabajo, a los salarios, al empleo, etc. Inicialmente el desprecio por los nuevos estudios laborales fue compartido con los estudiosos del movimiento obrero, se les tachó de visiones propias de la administración de empresas y también irrelevantes. Las teorías de la dependencia no lograron superar el azoro frente a los nuevos fenómenos de la reestructuración productiva, económica y de las nuevas fuerzas políticas que substituyeron a los militares y antiguos partidos comunistas, populistas y socialistas desde los ochenta.

Un tercer y poderoso rival hasta la fecha es la economía neoclásica, que a diferencia de los otros dos se vio fortalecido como concepción con la instauración de los modelos neoliberales. Sin embargo, el foco de atención de los neoclásicos al inicio en América Latina no se dirigió al estudio del mercado de trabajo, ni mucho menos del proceso productivo, sino de las políticas económicas de los Estados y de cómo lograr equilibrios macro, específicamente el control de la inflación, de los déficits fiscales, la desregulación económica y la apertura fueron los temas centrales. En un segundo momento, cuando las reformas estructurales se dirigieron al mercado de trabajo, como flexibilización de las leyes laborales y privatización parcial o total de la seguridad social fue cuando los neoclásicos hicieron estudios del mercado de trabajo con su instrumental matemático sofisticado y sus conclusiones categóricas a favor de la flexibilización. En este terreno en disputa la resistencia de los Nuevos Estudios Laborales ya no fue tan efectiva como contra los dos primeros rivales. Primero porque la perspectiva neoclásica era la más legitimada desde los Estados y las grandes fundaciones financiadoras de investigación, segundo porque esgrimían como criterio de científicidad la cuantificación y la modelación matemática, frente a las cuales los Nuevos Estudios Laborales aparecían como estudios de caso, a lo sumo encuestas poco representativas estadísticamente, y, sobre todo, porque los Nuevos Estudio Laborales ponían el acento en la necesidad de una nueva institucionalidad no reducible al simple mercado sino derivada de los acuerdos entre actores, y daban mayor importancia a la producción que al mercado.

En otras palabras, los Nuevos Estudios Laborales se constituyeron en debates profundos, se consolidaron con relativa facilidad frente a la debilidad teórica y práctica de los dos primeros rivales y el descuido en los primeros años del tercero. Este fortalecimiento y constitución con legitimidad ha implicado la creación de sus asociaciones profesionales

(ALAST a la cabeza más otras de carácter nacional), de sus revistas, sus postgrados y la presencia de investigadores de esta corriente en los grados circuitos internacionales de la creación y difusión del saber laboral con pleno reconocimiento.

En estos 15 años la corriente de los Nuevos Estudios Laborales ha desarrollado líneas de investigación que eran desconocidas en América Latina, realizando hallazgos importantes y establecido debates internos y externos que conciernen al modelo de desarrollo económico en diferentes aspectos. La primera gran temática que se investigó fue la implantación de nuevas tecnologías en empresas en América Latina, la constatación empírica fue irrefutable, no hay duda que tecnologías de punta, ahorradoras de mano de obra, están presentes en nuestra región desde los ochenta, cuestionando la tesis generalizada sea por la dependencia o por la economía convencional de que los proceso productivos estaban condenados a ser intensivos en mano de obra por ser esta la ventaja principal de Latinoamérica. Sin embargo las investigaciones encontraron que estas nuevas tecnologías, tales como la robotización de procesos productivos, el uso de máquinas herramientas de control numérico computarizado, el CAD/CAM, el control computarizado digitalizado en proceso de flujo continuo, la biotecnología, están también en América Latina con niveles tecnológicos semejantes a los de los países desarrollados. El primer problema que se presentaba era por tanto la explicación de esta aparente anomalía, las explicaciones fueron en el sentido primero de que resultaba muy simplista el análisis de la localización empresarial por solo juego entre costo del capital fijo versus del de la mano de obra, que la función de costos era más compleja, que incluía costos de transporte hacia los consumidores y desde los proveedores, de energía, de comunicaciones, impuestos, y también imponderables como la paz laboral, la legislación del trabajo, la estructura de los contratos colectivos, el tipo de sindicatos, la cultura laboral, los niveles educativos de la población, los controles ecológicos, etc. Por otra parte, se desató una polémica interna a la corriente entre los optimistas, que veían el inicio de la entrada de Latinoamérica al primer mundo a través de la difusión de la innovación tecnológica y los pesimistas que reconocían la presencia de tecnologías de punta pero dudaban de que pudieran extenderse. A estas alturas ha quedado constatado en estudios no de caso sino investigaciones extensivas, a veces a nivel nacional, que la extensión de las nuevas tecnologías comprende un número reducido de empresas, sobre todo dirigidas hacia el mercado externo y de tamaño grande;

aunque la presencia de las nuevas tecnologías no se reduce a la industria, están también en servicios modernos como las finanzas, los bancos, las telecomunicaciones, el transporte aéreo.

Cuando el furor acerca de la innovación tecnológica disminuyó, apareció el tema de las nuevas formas de organización del trabajo. El discurso empresarial acerca de la necesidad del trabajo en equipo, con mayor participación de los trabajadores, poniendo al servicio de la empresa su saber hacer explícito e implícito, y de una nueva cultura laboral con identidad del trabajador con su trabajo y con la empresa, es decir, la ideología de que el enemigo ya no está en la gerencia sino en el mercado, en las otras empresas competidoras, se extendió más que las nuevas tecnologías. En parte porque era más barato que la renovación del capital fijo y podía dar frutos en incremento en la productividad y también porque engarzaba con la nueva doctrina gerencial hacia el interior de la empresa, pero también en sus relaciones con el Estado y las organizaciones de los trabajadores. El hecho es que efectivamente las nuevas formas de organización del trabajo se han extendido más en América Latina que las nuevas tecnologías. Tampoco significa que la mayoría de las empresas las aplican, además, como el repertorio de dichas formas organizativas es muy amplio y en constante renovación (círculos de calidad, trabajo en equipo, células de producción, justo a tiempo, control estadístico del proceso, control total de la calidad, reingeniería, etc.), en la mayoría de las empresas que utilizan nuevas formas organizativas estas quedan reducidas a las más simples, sin aplicación del amplio repertorio como para decir que se trata de un nuevo modelo de organización. Es decir, el modelo *Toyotista* de organización de forma cabal corresponde también a un número minoritario de empresas en América Latina, concentrado en las grandes exportadoras. Un hallazgo coincidente con los que se hacían en los países desarrollados fue que las nuevas tecnologías no necesariamente implicaban nuevas formas de organización del trabajo (NFOT) y a la inversa. Un problema más fino fue la preocupación acerca del control sobre el trabajo y las NFOT, es decir sí con estas estrategias organizativas empresariales los trabajadores ganaban en control sobre su trabajo, específicamente sobre las decisiones de cómo y cuando trabajar, así como en decisiones estratégicas de la empresa: cambio tecnológico u organizacional, selección de maquinaria y equipo, de clientes y proveedores, del contenido de la capacitación, acerca de las inversiones, etc. El debate interno implicó nuevamente la división entre optimistas y

pesimistas, los primeros que veían a las NFOT como instituciones de nuevo tipo liberadoras del trabajo enajenado del taylorismo fordismo, los segundos considerando que ahora el control gerencial iba hacia la propia conciencia de los trabajadores. Pero la investigación empírica mostró que en general los empresarios estaban dispuestos a ampliar el margen de decisión de los trabajadores en el puesto de trabajo, pero no en las decisiones estratégicas de la empresa, además que no simpatizaban con la negociación colectiva de estas temáticas, prefiriendo arreglarse directamente con los trabajadores como si fuera un aspecto puramente administrativo y no también de relaciones laborales.

En tercer término apareció el gran tema de la flexibilidad del trabajo, que hasta la fecha se convirtió en la palabra clave del cambio en las relaciones laborales. Fue esta corriente la primera que reconoció el fenómeno en América Latina, la que lo estudió e incluso ha propuesto formas novedosas de cómo medirla, al nivel de los contratos colectivos de trabajo, de las leyes laborales e incluso de las relaciones prácticas en el trabajo. Se puede decir que su investigación ha sido uno de los aportes principales de la corriente que la ha enfrentado con las concepciones neoclásicas de flexibilidad del mercado de trabajo, pero también con los que niegan la pertinencia de toda forma de flexibilidad. De hecho, desde la perspectiva que discutimos aparecieron los conceptos de flexibilización unilateral, es decir dejando fuera a los sindicatos de decisiones sobre los procesos productivos, y por otra parte de flexibilidad con bilateralidad con los sindicatos. A diferencia de los neoclásicos y coincidente con la tradición neoinstitucionalista, en general se planteó la necesidad de negociar la flexibilidad, se negó el postulado neoclásico de que la máxima flexibilidad conduce a la máxima productividad, porque en el incremento de la productividad se ponen en juego no solo factores de costo sino culturas, subjetividades e interacciones en los lugares de trabajo, que pueden ir a favor o en contra de la productividad más allá de la contabilidad de la empresa. Además, aunque parecía que el debate era exactamente sobre el mismo problema con los neoclásicos, de hecho se ponía el énfasis en aspectos diferentes de lo laboral, en los neoclásicos en el mercado de trabajo, en los nuevos estudios laborales en el proceso productivo. El otro debate, más agrio, pero menos reflexivo fue con los sindicalistas y otras fuerzas políticas radicales de izquierda, para las cuales la flexibilidad se volvía sinónimo de pérdida de derechos laborales, de estabilidad en el empleo, de sobreexplotación en el proceso productivo, de pago a destajo a través de los bonos y

estímulos. De una manera o de otra la flexibilización en las leyes laborales se extendió a casi toda América Latina, en ocasiones con gran agresividad como en Argentina, en otras con formas mezcladas entre flexibilidad y protección y hay algunos casos como México en que la Ley laboral no se ha modificado, aunque las presiones son cada vez más intensas para su cambio. Al nivel de los contratos colectivos la flexibilidad también avanzó y por supuesto en las prácticas de las empresas. Al interior de la corriente nuevamente las posiciones se enfrentaron entre los optimistas que veían en la flexibilidad del trabajo un canal del nuevo contrato social entre empresarios y trabajadores, ahora en torno de la productividad, con beneficios para los obreros en tanto trabajo menos segmentado, mayor control sobre sus tareas y beneficios pactados por incremento de la productividad. Es decir, estaba detrás la imagen del Toyotismo clásico, con empleo de por vida, salarios altos, rotación interna, polivalencia, alta capacitación en la gran empresa. Pero con el correr de los años este Toyotismo benéfico a los trabajadores quedaba nuevamente reducido a un número pequeño de empresas que flexibilizaron en forma no extremista, en la mayoría lo que había eran formas de flexibilidad salvaje sin ganancias para los empleados o bien un Toyotismo precario. Un acierto de estas investigaciones fue el análisis de la contratación colectiva con el ángulo de la flexibilidad, que nunca antes se había hecho en América Latina y que a veces permitió la mirada retrospectiva acerca de que modelos de contratación hubo en nuestra región en períodos anteriores, como en el de sustitución de importaciones.

Una temática que apenas apareció en las agendas de investigación de los noventa fue la de encadenamientos productivos, clusters y aprendizaje tecnológico. Influenciada por la corriente neoschumpeteriana (Pérez y Ominami, 1986) y de la del *Industrial Governance* (Campbell, 1991) ha implicado analizar las relaciones con clientes y proveedores, con sus implicaciones tecnológicas, organizacionales, en productividad y a veces laborales; así como de los organismos intermedios de apoyo a la innovación en las empresas; y, finalmente, el proceso, con componentes internos y externos, de aprendizaje organizacional y de los actores de la empresa en cuanto a poner en funcionamiento en la práctica la tecnología.

Esta línea es la que más se ha olvidado del trabajo, muy influenciada por teorías de las organizaciones que, aunque consideran varios actores al interior de las compañías, no dejan

de tener como unidad de análisis a la empresa que es vista con intereses como organización e incluso con capacidad de aprender como tal. Es probable que sea esta línea la que pueda conducir mas rápidamente hacia la deslaborización de los análisis de la corriente, en una suerte de vuelta a la sociología y teoría de organización y a la sociología industrial en las que el tema laboral queda muy subordinado al éxito de la empresa. Sin embargo, no deja de haber estudios, aunque en minoría, que destacan desniveles en condiciones de trabajo entre las empresas que subcontratan y las subcontradas. En general la visión de esta línea es optimista, muy influenciada por las perspectivas de Piore (Piore y Sabel, 1990), que eran optimistas desde sus planteamientos de los éxitos de los distritos industriales, tema que se abandonó en aras de una visión más realista de los encadenamientos productivos y las instituciones que gobiernan al aparato industrial (Campbell, 1991), y de la corriente neoschumpeteriana y la de las cadenas globales de producción (Gereffi, 1994).

Un programa de investigación que iba de la tecnología a la organización, a las relaciones laborales y los encadenamientos productivos no podía sino interesarse por investigar la forma como los empresarios conforman sus estrategias de transformación de las empresas. Esta es una línea también reciente de investigación que tiende a confrontarse nuevamente con la economía neoclásica que ve al empresario como actor racional capaz de decidir a través del conocimiento perfecto o imperfecto, pero siempre calculando sus opciones y escogiendo la que da mejor relación costo beneficio. En contraposición se hace valer en las decisiones el peso de las instituciones, interacciones entre sujetos y la cultura de los involucrados, como formas de dar sentido a la situación de la empresa, el mercado, el Estado, el sindicato y los trabajadores y que estas interpretaciones influyen en las decisiones, aunque se busque el beneficio. Esta puede ser una de las líneas de investigación de desarrollo en el futuro más importantes porque puede engarzar con otras tradiciones académicas no neoclásicas que han tenido poca presencia en América Latina

El tema complementario del anterior es el de las culturas empresariales, sindicales y obreras. El último había sido tratado desde los ochenta, pero la polémica quedó muy restringida, inmersa en preocupaciones de los setenta -si puede hablarse de una cultura obrera o se trata de culturas populares, o bien urbanas cuando fuera el caso. Hacia finales de los noventa el problema era más bien como se constituye la cultura de los trabajadores, sin suponer centralidad del trabajo en este sentido, sino poniendo en juego los espacios

laborales junto a los externos a la empresa para determinar en la práctica sus eficiencias identitarias o no. Por extensión se plantea algo semejante para los empresarios y en particular si dichas culturas cambian con los procesos de reestructuración productiva o económicos, o bien si dichas culturas son funcionales o no a los mismos.

En los últimos tiempos ha habido comunicaciones con la corriente no neoclásica del estudio del mercado de trabajo, aquella que se apoya sobre todo en la sociodemografía y que de tiempo atrás estudia las relaciones entre familia y trabajo, centrada más en la familia que en la unidad productiva.

Pero sin duda que el concepto central de la corriente, aunque se desborde hacia la legislación y el sistema de relaciones de trabajo, hacia el Estado, la familia, el barrio obrero, el ocio y la diversión, es el de los Modelos de Producción que se han insaturado en América Latina desde los ochenta, sus perspectivas y por extensión la pregunta de cuales eran los que predominaban durante el período de substitución de importaciones. En cuanto al concepto central, la inspiración teórica ha venido del postregulacionismo francés, que ha variado mucho sus concepciones originales. Así, prácticamente ha abandonado el concepto de postfordismo y recientemente ha redondeado el de Modelo Productivo, su componente principal serían las estrategias de negocios de las empresas que implicarían una coherencia entre técnica, organización, dirección y prácticas de las compañías. La polémica no saldada atañe a cuales son los modelos de producción dominantes en América Latina a partir de la década del ochenta. Nuevamente las posiciones se dividen al interior de la corriente entre los optimistas que ven señales prometedoras en estudios de caso exitosos, con relaciones laborales amables y los pesimistas que concluyen que los casos de modelos de producción de avanzada siguen siendo una minoría de empresas frente a una mayoría en malas condiciones laborales.

Problemas como los anteriores llevaron a analizar las estrategias empresariales de reconversión industrial. La doctrina gerencial dominante ha manejado que la competitividad no puede ya sostenerse en los bajos salarios, sin embargo los hallazgos muestran que las presiones del mercado no se traducen en una sola estrategia empresarial sino en varias y que una de ellas sigue siendo la de bajar los costos a través de los bajos salarios. Estas investigaciones también desmienten que haya una suerte de postfordismo en la región, que se trata de adaptaciones a los entornos nacionales y regionales que hacen las

empresas, dando a veces híbridos, pero también otros modelos de producción que no se corresponden con las abundantes y cambiantes tipologías regulacionistas.

El Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo

Esta obra, publicada en el 2000 por el Fondo de Cultura Económica, significó el esfuerzo por sistematizar 15 años de investigación empírica y discusiones teóricas en América Latina dentro de los nuevos estudios laborales. En el Tratado participaron alrededor de 30 investigadores de primer nivel dentro de un concepto ampliado de Trabajo y de sociología del trabajo. El presente texto se justifica porque temas importantes no fueron incluidos en su momento, como es el trabajo en la agricultura, la relación entre trabajo y educación, las reformas laborales en América Latina, el aprendizaje tecnológico y los estudios sobre empresarios como sujetos al frente de las empresas que ahora abordamos en este libro. A su vez, la velocidad de renovación de algunas teorías como las de organizaciones, el Regulacionismo, la informalidad, la relación entre migración y trabajo, la construcción social del mercado, las redes entre empresas y la subcontratación, las nuevas relaciones industriales, la relación entre familia y trabajo, la relación entre género y flexibilidad, así como la síntesis de la investigación empírica sobre sindicatos (que en el Tratado se expuso como sistema de relaciones industriales, y como teorías y metodologías sobre sindicatos), implicaron nuevos capítulos en la presente obra.

La inclusión en un texto que tiene puesta la mira en el Trabajo de capítulos acerca del neoinstitucionalismo en Economía, la sociología económica, la nueva teorías de los roles sociales, así como la extensión de las de las organizaciones, de la pobreza, la construcción social del mercado, el Regulacionismo, los eslabonamientos productivos, la migración y los estudios de empresarios se justifican porque en América Latina los estudios laborales nuevos han entablado de tiempo atrás un diálogo poco ortodoxo y creativo con teorías que en sus orígenes no dieron especial importancia a la actividad laboral, pero que significaban niveles de análisis o aportes conceptuales que podían ser relacionados con cierta facilidad con el Trabajo. Es decir, los capítulos más teóricos en la presente obra son una invitación a continuar con ese fructífero diálogo, a pensar la reconstrucción de estas teorías hacia o por la incorporación de los aspectos laborales. Así fue en los orígenes, como hemos explicado, cuando llegaron a América Latina el Regulacionismo, la Especialización Flexible, el

Industrial Governance, el Aprendizaje Tecnológico, entre otras. Hubo la capacidad de repensar estas teorías en función de preocupaciones por la actividad laboral. El resultado es que la misma generación que en nuestra región discute la sociología o la economía del trabajo hace otro tanto con las teorías generales presentadas en este texto. Una buena parte de los ensayos que presentamos en este libro son estados del arte de determinada corriente o temáticas vinculadas real o potencialmente con el estudio del trabajo, otros son balances de la investigación empírica en México y/o en América Latina, algunos más combinan los dos niveles anteriores. La razón principal por la cual no todos los capítulos suponen un nivel teórico y otro de balance latinoamericano es principalmente porque algunas de las corrientes tratadas tienen todavía poca presencia en la investigación empírica en nuestra región. Todo lo anterior nos habla también de la necesidad de repensar el concepto clásico y restringido de Trabajo y de substituirlo por otro de carácter ampliado.

Los límites del concepto restringido clásico de Trabajo

La heterogeneidad de las formas del Trabajo no es una novedad en el capitalismo ni en modos de producción anteriores. Dos concepciones teóricas, relacionadas con el avance del Trabajo asalariado en las sociedades modernas, llevaron a la visión restringida del concepto de Trabajo, una fue la Neoclásica para la cual no hay otro Trabajo a considerar sino el asalariado, el que se compra y se vende por un salario. La otra fue la marxista clásica, para la cual el concepto de Trabajo no quedaba restringido al asalariado, se reconocía como Trabajo a toda actividad relacionada con la riqueza material de la sociedad, no solo con la generación de valores de cambio. Sin embargo, el fenómeno socioeconómico de avance del trabajo asalariado capitalista en el siglo XIX que sirvió de terreno empírico a los neoclásicos para pensar el concepto restringido de Trabajo, implicó para el marxismo no la exclusividad pero sí el privilegio del Trabajo asalariado capitalista, que es una de las formas del trabajo asalariado, el que implica, además de la compra venta de fuerza de trabajo, el que el Trabajo genere valores de uso dedicados al intercambio en el mercado. Por otra parte, la producción capitalista en el siglo XIX se podía realizar en forma manufacturera (sin implicar el maquinismo) o en forma maquinística, con la consecuente subsunción formal y real del trabajo al capital. Este tipo de trabajo asalariado capitalista, que genera plusvalía y que se realiza maquinísticamente con grandes concentraciones de

obreros fue privilegiado por el marxismo porque se suponía que en estas condiciones de explotación y alienación modernas surgiría con mayor probabilidad el sujeto obrero que encabezaría la revolución anticapitalista. Es decir, el privilegio de cierto tipo de Trabajo por el marxismo no se justificaba únicamente a partir de su teoría de la producción y del mercado, sino de cómo podría surgir el sujeto de la revolución. Lo anterior no implicaba que se ignorase que coexistían con el obrero industrial de la gran empresa otros trabajadores en empresa capitalistas de servicios y agricultura, e incluso ubicados en formas productivas no capitalistas al mismo tiempo. La Sociología del Trabajo en sus orígenes ha sido heredera de preocupaciones semejantes con influencia del marxismo como en P. Naville, Friedman e incluso Touraine, que a pesar de su disputa con el marxismo trata de construir una teoría igualmente preocupada por la constitución de sujetos obreros alternativos. Esta Sociología del Trabajo también privilegió como objeto de estudio al obrero industrial de la gran empresa, se preocupó por sus reestructuraciones, pero poco dirigió la mirada hacia otros sectores de trabajadores. De tal manera que la mayoría de los conceptos acuñados por esta disciplina siguen arrastrando sus orígenes industriales y modernos. En estas preferencias también había un evolucionismo explícito o implícito, la gran empresa barrería con formas precapitalistas de producción y el proceso de proletarización casi se universalizaría con el desarrollo del capitalismo. Pero desde hace varios decenios el empleo en la industria en el mundo ha disminuido en favor de los servicios, las micro y pequeñas empresas en el tercer mundo no han tendido a disminuir, los trabajos precarios se han incrementado, junto a la aparición de nuevas calificaciones. Es decir, la importancia de los Trabajos no clásicos se ha incrementado.

La importancia clásica del Trabajo asalariado en la gran industria derivaba también de la constatación de su relevancia en la creación del producto nacional, al menos en los países desarrollados, pero también de la identificación entre estructura productiva y sujeto. Esto frente a la decadencia en el primer mundo del empleo agrícola y la aparición todavía incipiente de servicios modernos. Y, efectivamente, países desarrollados como los del norte de Europa se convirtieron en la primera mitad del siglo XX en sociedades de asalariados industriales.

El concepto de Trabajo ha cambiado históricamente, en esta medida, conviene recapitular acerca de la construcción de su significado. En su aspecto más básico, el trabajo puede entenderse como la transformación de un objeto de trabajo como resultado de la actividad humana. Esta actividad no es aislada sino que implica cierta interacción con otros hombres, como resultado de la misma, el hombre mismo se transforma. Además, el trabajo implica cierto nivel de conciencia, de las metas, en cuanto a los resultados y la manera de lograrlos. Esta definición tan general tiene que ser contextualizada históricamente:

1. Primero, en cuanto al objeto de trabajo. Antes de que adquiriera importancia la producción inmaterial, el objeto de trabajo provenía de la naturaleza de manera inmediata o mediata como resultado de trabajos anteriores. Sin embargo, sí algo caracteriza y modifica los anteriores conceptos de trabajo y de procesos de trabajo a fines del siglo XX, es la extensión de la producción inmaterial y de la transformación de objetos simbólicos. La producción inmaterial es aquella que no existe separada de la propia actividad de producir y que de manera ideal comprime las fases económicas tradicionales de producción, circulación y consumo en un solo acto. Esta compresión del proceso económico pone en relación directa en el acto mismo de la producción al productor con el consumidor-cliente. Complejizando las relaciones sociales de producción al hacer intervenir a un tercer sujeto de manera inmediata en el proceso de producción junto al trabajador y su patrón. Son los casos de los servicios de salud, los educativos, los de esparcimiento, los de viajes, etc. En una parte de la producción inmaterial el objeto material sigue siendo importante, por ejemplo el film en el cine como espectáculo, sin embargo, el proceso completo implica la participación directa del consumidor en al menos una parte de la producción del espectáculo.

Por otra parte, cada vez más objetos no provienen de la naturaleza sino que son productos puramente simbólicos y aunque se plasmen en forma material, este sustrato es poco relevante frente al aspecto simbólico. Por ejemplo la creación de conocimiento que puede encarnar en programas de computadora o fórmulas en un papel, pero su valor e importancia estriba en el campo simbólico hasta cierto punto independiente del soporte material que sirve para la transmisión. Estos objetos inmatriciales con cada vez más útiles para satisfacer determinadas necesidades humanas, y la naturaleza es menos importante para su generación

2. En cuanto a la actividad de trabajar. Esta implica el desgaste de energía de trabajo, sin embargo la gran transformación viene por la mayor importancia del aspecto intelectual del trabajo con respecto del físico, sin suponer que el trabajo físico pueda realizarse sin la intervención de lo intelectual. Sin embargo, el concepto de trabajo intelectual resulta extremadamente abstracto frente a las complejidades del aspecto subjetivo del trabajo. De tal forma que cabría hablar mejor de trabajo en sus caras objetiva y subjetiva con un producto objetivado, pero que muchas veces, como en la producción inmaterial, no es posible separar ni siquiera en dimensiones objetiva y subjetiva ni del acto mismo de creación. La objetivación se da de manera automática en otro sujeto, el cliente o usuario y no en un objeto separado de los dos. Aspecto subjetivo del trabajo implica conocimiento pero también valores, sentimientos, estética, formas de razonamiento y discursos. En la actividad de trabajar aquellos se ponen en juego con mayor o menor intensidad pero nunca se actúa como simple máquina racional para relacionar medios y fines.
3. La actividad laboral es a la vez interacción inmediata o mediata entre sujetos, el cara a cara en la actividad productiva sigue existiendo, pero no es una condición necesaria de los procesos productivos actuales. Cabría mejor hablar de una comunidad simbólica del trabajo que puede todavía tener lazos materiales mas o menos fuertes. De esta forma el sentirse parte de esta comunidad del trabajo no depende ya del cara a cara sino de la intensidad subjetiva y material de los lazos. Esta manera de ver la interacción laboral podría llevarnos más adelante a transformar conceptos superficiales de identidad que parecieran venir de una antropología de las comunidades preindustriales.
4. Pero los elementos señalados no son suficientes para llenar un concepto histórico de Trabajo. Resulta indispensable situar la actividad laboral en la articulación determinadas relaciones sociales entre los participantes: asalariados y patrones, clientes y usuarios, miembros de una familia, del que trabaja por su cuenta, del que trabaja comunitariamente, del trabajo al estudiar.
Es decir, la diferencia histórica entre Trabajo y no Trabajo no puede ser determinada por el tipo de actividad o de objeto, sino por su articulación en ciertas relaciones sociales de subordinación, cooperación, explotación o autonomía. Esta

ubicación permite, junto a otros niveles de la cultura y el poder, conferir además significación social al Trabajo, definir que es Trabajo frente a lo que no lo es, valorar el trabajo en términos morales y también valorarlo en términos económicos, por ejemplo frente al capital

No cabe por tanto la definición abstracta de lo que es Trabajo, como hicimos al inicio del este ensayo (frente a lo que no lo es), sino que sus significaciones son construcciones sociales que implican determinadas relaciones de poder y dominación, relaciones de fuerzas que pueden hacer variar los significados de los conceptos. El pensamiento único reduce el Trabajo al asalariado, dándole un carácter universal y no histórico. Su visión se complementa con dos conceptos adicionales: el concepto de utilidad que es sancionado en última instancia por el mercado y el de productividad total de los factores. De acuerdo con esta última noción tanto el trabajo como el capital (medios de producción) serían productivos, y con los procesos de automatización se tendría una pérdida de importancia del trabajo frente al capital.

El triunfo actual de la economía neoclásica no solo implica el relegamiento social del Trabajo frente al capital como fuente del valor, sino de la propia producción frente al mercado, supuestamente constatado por la hipertrofia del sector financiero especulativo como fuente de grandes riquezas sin vínculo con la producción. Frente a esta victoria señalaríamos que:

1. Ciertamente que la producción manufacturera en general se reduce frente a los servicios. Sin embargo, el concepto de servicio en la economía de tres sectores siempre ha significado un costal en el que cabe muchas actividades heterogéneas. La no existencia de un producto material claro en los servicios no los excluye del campo de la producción (Castells y Aoyama, 1994) . Una parte de ellos son en realidad la síntesis entre producción circulación y consumo que compactan sus tiempos y espacios. De manera aun más audaz, cabría preguntar si todavía es pertinente la división entre producción y circulación de las mercancías. Las circulaciones también añaden valor, por ejemplo la venta en un supermercado, que no es simplemente el ofrecer un espacio para venta, sino que incluye mercadotecnia, trabajo de publicidad, trabajo de venta, de transporte, de

almacenamiento, etc. Salvo que tengamos un concepto muy primitivo del valor como reducido al substrato material de algunas mercancías, cabría hablar de un valor simbólico que también se traduciría en el precio. Producción circulatoria y circulación productiva. El aspecto físico de la actividad productiva puede ser diferente, pero también lo es en las manufacturas actuales con respecto de las fábricas manchesterianas. Una visión de la economía que tiene su punto de partida en la manufactura, que como proceso se continuaría en el comercio y terminaría en el consumo no productivo corresponde a la etapa del capitalismo industrial en el que la agricultura había pasado a un segundo o tercer plano y los servicios no eran muy importantes. Hoy uno de los puntos de partida en lugar de la producción industrial puede ser la producción de servicios, en otros casos puede ser la manufactura, con sus servicios productivos inmediatos, y seguida de los servicios antes del consumo final. Es decir, la manufactura y el trabajador de la manufactura no tienen porqué ser en todas las condiciones históricas capitalistas el punto de partida del proceso económico, aquella fue una situación histórica particular que hoy es en parte cuestionada.

2. Trabajo y reproducción social de la fuera de trabajo. La producción es también reproducción social, pero hay una parte de la reproducción que se considera fuera de la producción capitalista. Se trata en parte del Trabajo de reproducción en la familia para satisfacer necesidades de alojamiento, alimentación, esparcimiento, cuidado de los niños que no adquieran un carácter mercantil. Por otro lado, en muchos lugares del planeta se expanden o mantienen los trabajos mercantiles y de subsistencia no capitalistas: el campesino, el por cuenta propia, el trabajo familiar para la venta. Los trabajos no salariales para la venta finalmente han llegado a ser reconocidos por organismo internacionales como trabajo, las teorías feministas reivindican el reconocimiento del trabajo doméstico no mercantil como Trabajo, relacionado por ejemplo, con el concepto de doble jornada. Hay actividades en las que no es posible separar tajantemente producción de reproducción externa, por ejemplo en el trabajo a domicilio, en muchos trabajos familiares para la venta, en el autoempleo, en el trabajo doméstico, en la venta callejera y a domicilio. De cualquier manera, la presión

de la corriente principal en Economía es intensa para reconocer solo como trabajo el que produce mercancías y es asalariado. Estos límites entre Trabajo y no Trabajo no son naturales, se definen socialmente y socialmente pueden cambiar en una relación de fuerzas económicas y sociales diferente de la actual.

3. ¿Cómo explicar el auge del sector financiero? Grande riquezas dinerarias se han generado al margen de la producción o del valor real de los activos de las empresas que venden acciones en las bolsas de valores. Asimismo, grandes derrumbes de las bolsas han esfumado los ahorros de mucha gente. Como punto de partida se podría pensar que hubiera cierta relación entre el valor de una acción y el de los activos de la empresa que coloca títulos en el mercado de valores, a partir de este punto operaría una fetichización del capital que aparecería como si tuviera capacidades por el sólo de reproducirse. Sin embargo, el fetichismo de la economía capitalista no es mera ficción, es la representación de una realidad invertida y con ello no es menos real que la producción. Desde el momento en que el capital es una relación social y no un objeto físico (maquinaria o equipo) sino que determinados objetos adquieren el carácter de capital solo porque operan dentro de determinadas relaciones entre los hombres, no es necesario que para que exista capital tenga que encarnar en un objeto físico, ni tampoco que para que exista la riqueza tenga que darse desgaste físico de fuerza de trabajo. La idea de fuerza de trabajo como capaz de crear valores y trabajo como desgaste de fuerza de trabajo no puede asimilarse a lo físico exclusivamente, el aspecto subjetivo del trabajo entra en el proceso, además es importante la significación social que se da a determinada actividad. De esta manera, las ganancias del sector financiero pueden verse por el lado de cómo el precio de las acciones proporcionales al valor de los activos se elevan o disminuyen como precios de mercado por efecto de la oferta y la demanda de acciones, pero el valor de las acciones también está impregnada de subjetividad y de relaciones de poder dentro de ciertos límites. De esta manera, las crisis financieras no son tanto por separación excesiva entre valor de los activos de las empresas y precio de las acciones, porque teóricamente no habría un límite superior, sino por pánicos subjetivos motivados por factores aleatorios.

No obstante, aunque una parte importante de la acumulación del capital se haya desprendido del Trabajo como actividad material, otra parte de las necesidades humanas se satisfacen con productos materiales o simbólicos resultado del trabajo. De tal forma que la manufactura, la agricultura o los servicios no financieros no son prescindibles y en ellos se ocupa la inmensa mayoría de la PEA del mundo.

4. No todo el capital es especulativo, ni es pensable un mundo reducido a la especulación financiera. En el otro mundo, el de la producción material o inmaterial, incluyendo la circulación productiva, para diferenciarla de la especulativa, la importancia del Trabajo es otra. Este es el mundo de la reivindicación actual de la ética toyotista del trabajo, del involucramiento, de la participación, de la identidad con la empresa. Ni siquiera frente a la nueva automatización se plantea prescindir totalmente de los trabajadores. Este no es el mundo de la economía neoclásica, ni del actor racional y el individualismo metodológico, sino el de las nuevas doctrinas de la gerencia que invocan una nueva cultura laboral, el trabajo en equipo, y sobre todo la identidad como factor de competitividad. En este mundo no se considera que la riqueza sólo se crea especulativamente sino también en el proceso de producción.

Es decir, el capitalismo neoliberal se debate en una dualidad, por un lado muestra que la mayor parte de la riqueza se crea especulativamente, que para ello el Trabajo es prescindible, a la vez no puede prescindir del sector de la producción material e inmaterial y de la circulación productiva y en este sector, indispensable para satisfacer necesidades humanas e incluso para el disfrute de las ganancias especulativas, el Trabajo continúa siendo muy importante.

Entre el paradigma de la producción y el paradigma del mercado se debate el papel del Trabajo socialmente. En este debate no dejan de estar presentes cercanos temores a la clase obrera, como aquella que se atrevió a sostener utopías de socialismo o de Estado Benefactor no hace tanto tiempo. El desprestigio del Trabajo, demostrando su prescindibilidad para crear la riqueza y el bienestar se enfrenta a la contradicción en el nivel de la economía real de su necesidad.

La emergencia primero de los servicios modernos y precarios, y luego de muchas otras actividades precarias, asalariadas o no, abren una brecha en las teorizaciones y conceptos

clásicos sobre el Trabajo. Por un lado, la necesidad de incorporar a los servicios al análisis de las ocupaciones y los procesos productivos introduce especificidades, que hacen dudar de algunas de las características clásicas del Trabajo como algo universal: sí una parte de los servicios implican que el producto no es separable de quien lo produce o quien lo consume, es decir, que el proceso productivo implica la compactaciones entre la actividad del trabajador que lo produce en el momento de su generación, con la distribución a los consumidores y el acto mismo del consumo, esto implica una reformulación de quienes son los actores en el proceso productivo, sí el servicio es capitalista seguirán presentes trabajadores asalariados y empresarios, con los respectivos mandos medios, pero entrará de manera directa en el proceso de producción un tercer actor que no se presenta en el mismo como asalariado ni como patrón, que es el consumido, usuario, derechohabiente, etc. Y, entra de manera directa porque el producto –salud, educación, servicios bancarios, de restaurante, de transporte – no se puede generar sin su presencia en momentos clave del proceso de producción. Porque estos servicios no se pueden almacenar, tienen finalmente que consumirse en un momento de la producción. De tal forma que la manera de consumir es al mismo tiempo forma de producción y, especialmente, complica el problema de las relaciones sociales y de poder dentro del proceso de producción.

Por otra parte, el surgimiento de muchos “servicios productivos” para las empresas –de reparación, diseño, ingeniería, etc. – abre la posibilidad de una extensión de la manufactura directamente hacia servicios que incorporan valor al producto material o inmaterial final y que, vistos en forma aislada, habría que separarlos de la manufactura, cuando forman en realidad parte integrante de la valorización en la misma. Es decir, dentro de la propia manufactura se complica la noción de proceso productivo y de cuales son sus límites y esto sin considerar las labores ahora frecuentes de subcontratación.

La situación se complica cuando se considera un nivel menos abstracto y más actual del trabajo de distribución, que podría agregar nuevo valor al producto al considerar que este valor tiene un aspecto material pero otro de carácter simbólico.

Otro tanto sucede con el campo de la reproducción de la mano de obra diferenciada de la producción material fabril o de los *servicios fabriles*, concepto que puede ser discutible pero que remite al originario de fábrica, acuñada para la industria, el concepto de dependencia de la máquina puede mover a ampliar dicho concepto de fábrica a los

servicios, para no subsumir a los servicios modernos simplemente en el de empresa que es sin duda menos analítico que el de fábrica. De antaño el trabajo del campesino o del artesano, pero también en las unidades micro, en el trabajo a domicilio, en el del autoempleado, en el del trabajo familiar, los espacios reproductivos con creación de valor y los de reproducción genérica de la fuerza de trabajo, como alimentarse, dormir, esparcimiento, cuidado de los hijos, se traslapan. Y este antiguo fenómeno, opacado ante la fábrica capitalista que segmentó los tiempos y espacios de producción de los de reproducción genérica, no recibió la debida atención desde el punto de vista productivo, del reproductivo y para la constitución de subjetividades y acciones colectivas.

Finalmente, la sociología y la antropología, específicamente aquellas corrientes críticas de la alienación capitalista, tuvieron en mente la dorada época de la comunidad pequeña, con relaciones cara a cara, y vieron en estas las fuentes de la constitución de la sociedad y de la propia subjetividad. Los conceptos de mundo de vida, contrapuesto al del Trabajo en Habermas, interacción simbólica e intersubjetividad de Shutz, remiten a estos microniveles en las relaciones sociales que son vistas como constitutivas del todo social. Pero la constitución de subjetividad y de identidad, incluso la conformación de formas de acción colectiva pueden no requerir del cara a cara entre los sujetos individuales, esta identidad puede surgir a través de los medios de comunicación masivos, de las telecomunicaciones, del internet y no necesariamente tener que cristalizar en la manifestación o el motín callejeros (Castells, 1999). Así sucede con una parte de los trabajos actuales todavía minoritarios, en los que los canales de constitución del colectivo de trabajadores se da a través de una red virtual sin el cara a cara de antiguos trabajos, que por otra parte siempre fue exagerado sobre todo en empresas muy grandes tradicionales cuya distribución funcional de tareas limitaban el cara a cara a los trabajadores de la misma sección. Es decir, en los teletrabajos se transita del cara a cara a la pantalla-pantalla, aunque detrás están hombres y no simplemente sistemas informáticos.

Las interfases entre Trabajo y no Trabajo y la nueva importancia de los trabajos no industriales lleva sin duda al concepto ampliado de Trabajo: implica un objeto de trabajo, que puede ser material o inmaterial, en particular la revalorización de objetos simbólicos de trabajo; una actividad laboral que no solo implica lo físico y lo intelectual sino más analíticamente las caras objetiva y subjetiva de dicha actividad, esta es finalista, supone que

el producto existe, como decía Marx, dos veces, una en la subjetividad y otra objetivada, aunque las objetivaciones pueden serlo también de los significados y en significados. La conexión entre medios y fines en el Trabajo pone en juego a todos los campos de la subjetividad y no solo los de carácter cognitivo o bien científicos, en particular porque Trabajar es relación con objetos que pueden provenir de la naturaleza, pero específicamente interacción social de manera inmediata o mediata, con sus componentes físicos y subjetivos. Pero la especificidad de cada Trabajo no proviene de las características del objeto, ni de las actividades mismas, ni del tipo de producto sino de la articulación de este proceso de producir con determinadas relaciones sociales amplias, con relaciones de poder, de interés, de influencia, culturales. Finalmente, los límites entre Trabajo y no Trabajo no son naturales o universales sino dependen de las propias concepciones sociales dominantes en este respecto

En teorías estructuralista en desuso se pensó que la situación estructural, en particular en determinadas estructuras productivas era lo más determinante en la constitución de sujetos sociales, de sujetos por esto laborales. Es decir, las condiciones de explotación, de alienación y de control sobre el proceso productivo determinarían la conformación de uno o más sujetos laborales. Sin embargo, el estructuralismo está oficialmente muerto, aunque saca la cabeza continuamente en teorías actuales de manera vergonzante. Hay gran consenso en que no bastan las situaciones estructurales para explicar la identidad y la acción colectiva. Que al menos falta al estructuralismo la mediación cultural y subjetiva, aunque la postmodernidad tampoco prueba en forma suficiente que el mundo del trabajo ha dejado de ser importante para muchos habitantes de este planeta. La propuesta del cambio del *homo faber* al *homo mall* y del consumo habla más de un sector minoritario de yuppies que de la mayoría de los humanos. Las predicciones del fin del trabajo no se han cumplido ni en su forma optimista –aumento del tiempo libre con trabajos automatizados-, ni en la pesimista –sociedad del vagabundaje sin oficio ni beneficio ante la falta de puesto de trabajo por la automatización (Baffartigue, 1997). La reducción del tiempo de trabajo en el neoliberalismo no es apreciable, la competencia acrecentada en los mercados requiere de una marcha atrás de las últimas tendencias del estado benefactor tardío, sobre todo frente a las largas jornadas en el tercer mundo. Tampoco la gente que no encuentra empleo en el sector formal permanece en la inactividad, menudean los trabajos a tiempo parcial, por

horas, por temporada, los de los migrantes, los informales, los no estructurados, los precarios. No es la sociedad del no trabajo, sino la de la polarización entre las ocupaciones modernas bien remuneradas, con altas y nuevas calificaciones y las precarias, inseguras, y mayoritarias en el mundo. Es decir, la utopía neoliberal no se ha cumplido, la mayoría de la humanidad no ha transitado hacia la sociedad de la información, ni a la nueva economía, ni a la flexibilidad creativa de manera generalizada, sin desconocer la existencia al mismo tiempo de estas nuevas realidades.

El problema de fondo siempre ha sido que en la constitución de identidades y movimientos sociales no solo influye el mundo del trabajo sino otros mundos de vida y otros niveles de realidad de segundo o tercer orden, diferentes del cara a cara, que de estos niveles pueden importar sus presiones estructurales, pero la conformación de sujetos colectivos no dependen solo de aquellas, porque entre estructura y acción social media la subjetividad, entendida como proceso de dar sentido que hecha mano de códigos culturales a través de la formación de configuraciones de sentido para las situaciones concretas, en un espacio viable de significaciones más que de determinación cultural. En esta medida, la eficiencia de las estructuras y vivencias del mundo del trabajo pueden ser variables en la conformación de identidades y acciones colectivas, porque un trabajador no solo comparte con otros el espacio laboral sino tiene interacciones y experiencias en otros mundos, articulados de manera inmediata o no con el del trabajo. Además, la identidad no se da en abstracto sino que es con respecto a determinado problema, espacio de relaciones sociales o enemigo. De esta forma un mismo individuo puede compartir identidades colectivas con diferentes sujetos y en esta medida accionar colectivamente en diversos espacios. De tal forma que la eficacia de la vida laboral tendrá que probarse en concreto más que suponerse en todos los casos. Punto de vista que no coincide con el opuesto a la determinación laboral, el de nuevas determinaciones identitarias en el consumo, en el ocio o en la familia: Para estos mundos de vida también estamos obligados a probar su pertinencia en los movimientos sociales concretos. De esta manera, resulta impropio la tesis del fin de la acción obrera por la heterogeneidad de las ocupaciones que impedirían la formación de identidades colectivas amplias, simplemente porque estas no pueden depender solamente del espacio laboral y porque la identidad es siempre *para* no *en sí*. No se trata de soslayar la

nueva heterogeneidad laboral, pero tampoco de atribuirle tramposamente la determinación última de la identidad colectiva.

Las identidades y acciones colectivas pueden tener relación intensa o débil con la vida del trabajo (De la Garza, 1999), además los mundos del consumo, del esparcimiento, en la familia pueden reconocer traslapes con las actividades productivas (De la Garza, 1997). Es decir, a un concepto de trabajo ampliado debe seguir otro de sujetos laborales ampliados. Los sujetos laborales ampliados no son aquellos cuya acción colectiva depende fundamentalmente de la experiencia, organización, demandas laborales, específicamente en torno de la relación capital-trabajo, esta es la concepción estrecha de trabajo y de sujeto laboral. La ampliada implica que puede haber eficiencia identitaria también en los trabajos no capitalistas, con sus demandas y formas de lucha y organización, pero también que los sujetos se pueden constituir en territorios y tiempos no laborales, aunque teniendo un pie, o una uña de vinculación con lo laboral ampliado. Puede ser el caso de movimientos de desempleados que no lucha por su reinstalación sino por la apertura de nuevas fuentes de empleo, su actividad e identidad no se conforman en torno de una relación laboral específica sino que se ubica en el sistema capitalista en su conjunto y su acción se dirige en contra del gobierno y sus políticas económicas y de empleo; su espacio y tiempo de protesta no es la empresa ni el tiempo de trabajo, sino la calle, el barrio, la plaza pública. Detrás, aunque no de manera inmediata, están sus experiencias laborales, pero también en la familia, el barrio, el consumo; a veces los sindicatos pueden ampliar su organización para incluirlos, pero esto no es necesario para que lleguen a realizar acciones colectivas; sus demandas no van en contra de un patrón en particular sino en contra de la sociedad de la polarización entre pocos ganadores y muchos perdedores.

Vivir del trabajo no garantiza sentirse identificados y la mayor parte de los humanos tienen que vivir del trabajo, aunque este sea muy precario o de tiempo parcial. Vivir del trabajo supone que se participa en un mundo de vida que es importante aunque solo sea por el ingreso recibido a través de esta actividad. Se pueden tener sentimientos diversos con respecto del mundo del trabajo, de amor, odio, indiferencia, pero su eficiencia en el individualismo, la solidaridad, lo comunitario, la acción colectiva tendrá que investigarse en situaciones concretas más que pretender generalizarse en abstracto. Asimismo, seguramente no basta analizar las presiones y experiencias en un solo mundo de vida para

explicar la emergencia de la acción colectiva. En otras palabras, la diversas de experiencias de trabajo y de no trabajo, no obstante compartidas en determinados niveles de abstracción, pueden contribuir junto a las formas de dar sentido de los participantes en estos espacios de relaciones sociales a la conformación de sujetos sociales diversos. Estos sujetos no por principio postmoderno tienen que permanecer desarticulados, la desarticulación de su cara a cara puede llegar a articularse a través de sus prácticas, en formas virtuales o simplemente imaginarias (De la Garza, 2002).

Es decir, en el Neoliberalismo, con la reestructuración productiva y de los mercados de trabajo y la globalización unos sujetos declinan, otros repuntan y su conformación no depende siempre del cara a cara ni tiene que estar reducido a las fronteras nacionales.

En América Latina, en la mayoría de los países hay decadencia del empleo industrial en aras de los servicios precarios, sin embargo los países maquiladores como México y algunos de Centro América han mantenido proporciones elevadas de empleo manufacturero. El Neoliberalismo en la región lo mismo llevó a una intensificación del individualismo en las clases medias que al surgimiento de nuevos movimientos sociales. Estos movimientos no son ahora los ecologistas, feministas, sino se trata del nuevo indigenismo globalizado como en Chiapas, en Ecuador y parte de Bolivia; de los movimientos sociales de *caceroleros* y *piqueteros* en la Argentina de su última crisis; el movimiento por el Agua en Cochabamba; la impresionante caída del gobierno en Bolivia en 2003 que permitirá a los estudiosos reformular muchas de sus superficiales tesis postmodernas del fin de los grandes proyectos, de los grandes sujetos, de las grandes demandas, cuando el pueblo se levantó en torno de un intento de desnacionalización del gas, fue dirigido por la casi occisa Central Obrero Boliviana y se le sumaron los movimientos de coccaleros, de indígenas y de pobladores, todos formando un gran frente y todavía más, logrando deponer al gobierno en plena época del Imperio Americano. Estos movimientos deberían mover a la reflexión acerca de la validez de las tesis pesimistas que predominaron después del derrumbe del socialismo real; es ahora cuando surge el movimiento de los sin tierra en Brasil, cuando nadie daba un centavo por los labradores; cuando las luchas sindicales sufren la terrible mediación de la guerra en Colombia; o bien, cuando los trabajadores organizados se dividen en Venezuela en torno de una disputa por el poder político que moviliza a toda la nación.

Esta nueva presentación del estado del arte de nuevas teorías real o potencialmente vinculados con el Trabajo y de estudios laborales empíricos en América Latina, continúa, actualiza y profundiza la labor de síntesis realizada en el Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo.

*Enrique de la Garza Toledo, Profesor-investigador del Doctorado en Estudios Laborales de la Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa, Doctor en Sociología, Postdoctorado en las universidades de Warwick, Inglaterra y Berkeley, California, Coordinador hasta 2003 del grupo de CLACSO de Trabajo, Sujetos y organizaciones Laborales. Email: egt@xanum.uam.mx, apartado postal 55-536, 09340, México, D.F., tel y fax (52-55)58044794

Bibliografía

Abramo, L. y C. Montero 2000 “Origen y Evolución de la Sociología del Trabajo en América Latina” en E. De la Garza (coord.) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*. México: Fondo de Cultura Económica.

Bouffartigue, P. 1997 “¿Fin del Trabajo o Crisis del Trabajo Asalariado?”, *Sociología del Trabajo*, 29

Campbell, J.L., et.al. (Ed) 1991 *Governance of American Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Castells, M. 1999 *La Era de la Información*. México: Siglo XXI.

Castells, M. y Yuko Aoayama 1994 “ Paths Toward the Information Society: employment structure in G-7 countries, 1920-1990”, *International Labor Review*, 133, 1.

De la Garza, E. 1997 “Trabajo y Mundos de Vida” en H. Zemelman (coord.) *Subjetividad: umbrales del pensamiento social*. Madrid: Anthropos.

De la Garza, Enrique 1999 “¿Fin del trabajo o Trabajo sin Fin?” en J.J. Castillo (ED.) *El Trabajo del Futuro*. Madrid: Editorial Complutense.

De la Garza, Enrique 2001 “ México” en D. Cornfield (ED.) *Worlds of Work: building an international sociology of work*. N.Y.: Plenum Publishers.

De la Garza, Enrique 2002 “Problemas Clásicos y Actuales de la Crisis del Trabajo” en De la Garza, Enrique y J.C. Neffa (compiladores) (2001) *El Futuro del Trabajo, el Trabajo del Futuro*. Buenos Aires: CLACSO.

Frobel, C 1982 “The Current Development of the World Economy”, *Review*, 4

Gereffi, G. y Korzeniewicz Miguel 1994 *Commodity Chains and Global Capitalism*. N.Y.: Praeger Publishers.

Péres, C. y C. Ominami 1986 *La Tercera Revolución Tecnológica*. Buenos Aires: GEL.

Piore, M. y Ch. Sabel 1990 *La Segunda Ruptura Industrial*. Madrid: Alianza Editorial.

Rifkin, J. 1996 *El Fin del Trabajo*. Madrid: Trotta.

Shaiken, H. 1984 *Work Transformed*. N.Y.: Holt

I

*Nuevos Enfoque Teóricos y
los Estudios Laborales*

Capítulo 1: ¿Neoinstitucionalismo, alternativa a la Elección Racional?: una discusión entre la Economía y la Sociología.

Enrique de la Garza Toledo*

El Neoinstitucionalismo Económico y el Sociológico han penetrado en los Nuevos Estudios Laborales en América Latina por dos vías principales: primero, a través de los estudios de encadenamientos productivos (Gereffi y Korzenniewicks, 1994) y de aprendizaje tecnológico (Nelson y Winter, 1982) y, segundo, por las investigaciones sobre la *Industrial Governance* (Hodgson, 1988) y los Nuevos Modelos de Producción (Boyer y Freyssenet, 2001). Sin embargo, como ha sucedido con otras importaciones teóricas hacia nuestra región, aparecen para el consumo local como teorías de alcance medio para ser aplicadas con las modificaciones pertinentes en América Latina y no como discusión de sus fundamentos (De la Garza, 1998). El problema de importar teorías de alcance medio, por ejemplo las tipologías de Clusters de Gereffi (1994), modelos de aprendizaje tecnológico de Nelson y Winter (1982) o bien algunos de los seis Modelos Productivos en la industria automotriz de Boyer y Freyssenet (2001) es que se considera su verificación empírica pero no la lógica ni los supuestos de que partieron para la construcción de sus conceptos. Mientras los Estudios Laborales – como cualquier otra subdisciplina – hagan solo importaciones de conceptos e hipótesis para verificar o falsear encontrarán dificultades para generar propuestas teóricas alternativas y estas seguirán siendo prerrogativa de los centros de producción teórica de los países más desarrollados (Zemelman, 1992). La intención de este ensayo no es presentar al detalle las propuestas teóricas del Neoinstitucionalismo, el *Industrial Governance* y de los *Modelos de Producción* sino entrar a discutir sus fundamentos, criticarlos y anotar posibles alternativas en un plano todavía abstracto. Tampoco presentaremos las discusiones que origina la propuesta neoinstitucionalista en ciencia política o en la Historia, que a pesar de su importancia rebasa el objeto del ensayo que es discutir acerca de las relaciones entre Economía y Sociología en torno de las propuestas de la corriente mencionada.

Introducción

Elster (1989) ha sido uno de los pensadores que con mayor precisión planteó como las ciencias sociales hacia finales del siglo XIX sufrieron una gran escisión entre aquellas – principalmente la economía neoclásica – que partieron del individualismo metodológico y del supuesto de actor racional y el resto de las ciencias sociales que se mantuvieron como holista casi todo el siglo XX. Es decir, entre una perspectiva que a). considera que los fenómenos sociales son reducibles a los individuales y aquella que tiende a pensar que es la sociedad la que se impone a los individuos y que las entidades macrosociales no son reducibles a las individuales; entre b). la que utiliza el *ceteris paribus*, es decir la construcción de categorías como si fuera posible el control de variables a semejanza de las ciencias naturales en el laboratorio, que conceptualmente fue extendida con los conceptos de falla de mercado y de exogeneidad, frente a la que busca destacar las diversas influencias entre esferas diversas de las relaciones sociales; c). entre la que supone al actor como racional (en búsqueda permanente de la máxima ganancia, calculador de las opciones a seguir y con información suficiente para escoger la que le dé la mejor relación costo beneficio) , frente a la que ha destacado sobre todo la influencia en la acción social de la cultura y el poder; d). entre la que, por un lado, ha pensado a la ciencia social a semejanza de las ciencias formales (matemática o lógica) que partiría de axiomas para demostrar teoremas lógicamente impecables a partir de la deducción, que serían verdaderos también empíricamente a condición de que los supuestos – entre otros el de actores racionales – se cumplieran en la realidad, lo que introduce la confusión en esta perspectiva entre diagnóstico y normatividad – como esa realidad debiera ser para que los teoremas coincidan empíricamente con las predicciones de la Teoría. Por el otro lado, las ciencias que parten de fenómenos concretos y a partir de estos tratan de construir sus conceptos (Habermas, 1999) (Alexander, Munch y Smelser, 1987).

En esta escisión, las corrientes hermenéuticas – que ponen en el centro la comprensión del sentido – fueron, a diferencia de la época actual, relativamente marginales. El Holismo que predominó en casi todo el siglo XX fue estructuralista, es decir, supuso que el todo – la sociedad incluyendo a la economía – posee partes indetificables así como sus relaciones, que esas partes cumplen una función positiva en la integración del todo, que el todo es mayor que la suma de esas partes, que hay mecanismo de homeóstasis para recuperar el

equilibrio cuando una de las partes se modifica y, finalmente, con muchas modalidades y énfasis diversos, que la situación que guardan los sujetos en las estructuras determinan sus formas de conciencia y sus acciones.

En esta polémica que duró un siglo, hasta antes de la tercera **gran transformación**¹ que parte de la década del ochenta del siglo XX, había problemas de más fondo:

a). Sí es pertinente hablar de esferas de la realidad –social, económica, natural -, estén estas interconectadas o se les trate como sí pudiera ignorarse a las otras esferas, o sí como señalara Gramsci (1977) la conceptualización por esferas sería meramente un recurso analítico para conocer que posteriormente tendría que ser reintegrado en su Totalidad.

b). El problema del reduccionismo, sí las diversas esferas son reducibles a otra. Por ejemplo, la propuesta de Parsons (1937) en su crítica al utilitarismo, en última instancia la actividad económica estaría sujeta a los mismos conceptos y relaciones que todo el sistema social.

c). Sí el actor racional es el concepto que denota una naturaleza humana o se trata de un tipo ideal (Coleman y Fararo, 1996). Históricamente el concepto de actor racional empezó como atributo de una esencia humana en el liberalismo clásico y, ante la acumulación de discrepancias empíricas entre este tipo de actor y la realidad de los sujetos, los teóricos actuales de la elección racional lo proponen como simple tipo ideal no sujeto el mismo a la verificación.

d). Sí la forma de las Teorías debería de ser isomórfico con el de los Modelos matemáticos con proposiciones con relaciones claras de causa efecto o funcionales y, a su vez, deducibles unas de otras a partir de axiomas como ha sido la propuesta positivista de Teoría Standard, versus los que piensan que la mayoría de las teorías realmente existentes en ciencias sociales tienen estructuras menos rígidas y claras (Perelman y Olbrechts, 1989).

e). Sí criterio último de científicidad debería ser la verificación cuantitativa implicando un isomorfismo entre lógica de las matemáticas y de la realidad y los que se abren a formas diversas de encuentro entre teoría y realidad.

f). Sí es posible descubrir leyes universales, frente a los que reivindican la reconstrucción como necesaria ante los cambios temporales y la influencia de lo local en lo general (Stegmüller, 1976).

La tercera **Gran Transformación**, que en Modelo Económico llevó al predominio en el mundo del Neoliberalismo y en el terreno de las grandes Teorías Sociales a la decadencia del estructuralismo y del marxismo, así como al ascenso de las teorías de la elección racional, en particular a la emergencia de la nueva teoría neoclásica en Economía como **main stream** en la disciplina, ha mostrado tendencias imperialistas hacia las otras ciencias sociales a través del concepto ampliado de elección racional (Gibbson, 1992). En contraposición, hay nuevas síntesis entre estructura, subjetividad y acción social, con la incorporación de la nueva hermenéutica del discurso (Cicourel, 1996). En particular en los ámbitos de la Economía y de la Sociología los años noventa han significado el resurgimiento del Neoinstitucionalismo originado embrionariamente desde la década de los treinta del siglo XX pero robustecido por una discusión más fina acerca de la acción económica y del actor racional, que lo ha llevado a un acercamiento con la sociología y otras disciplinas.

Los orígenes del problema

En los fundamentos de las polémicas del Neoinstitucionalismo, de este con la economía neoclásica y con la sociología económica está el carácter de la acción económica. La formulación inicial partió de las concepciones liberales clásicas que vieron al hombre como egoísta e individualista por naturaleza, naturaleza inmutable, que al buscar el máximo beneficio individual con ello llevaría hacia el beneficio general (Heckartthorn, 1997) (Lindberg, 1992) (Ouchi, 1980). Para optar por el máximo beneficio ese hombre racional debería de tener información completa y capacidad de calcular anticipadamente los resultados de sus elecciones para escoger la que le diera la máxima relación entre el costo y el beneficio. En esta concepción estaba también presente la idea Newtoniana del mundo que dominaba en la ciencia natural de la época, es decir, el ver al universo sujeto a leyes universales, sin dualismo físico y moral, universo reducible a átomos cuyas relaciones podrían ser calculables. Sin embargo, con el tiempo las críticas al concepto de actor racional se acumularon:

- 1). Se cuestionó el que las metas de la ganancia estuvieran siempre dadas, en lugar de ser construidas socialmente, o bien, que en estas metas no influyeran factores culturales o de poder (Arrow, 1974).

- 2). Se puso en duda la capacidad de cálculo en todas las acciones económicas, considerando que, primero, la información nunca es completa, pero también que la capacidad humana de poseer las ecuaciones que permitieran la predicción de la ganancia, en el mejor de los casos era limitada; en esta medida, es frecuente que los hombres sobrestimen probabilidades, que haya inconsistencia en las elecciones o desaliento (Simon, 1957).
- 3). Que no hay una estructura jerárquica clara en las elecciones (Bates, 1994)
- 4). Que puede haber otros motivos de la acción: morales, sentimentales, impulsivas (Beckert, 1996) (Weber, 1922)
- 5). Que es frecuente que cuando sea posible optimizar se haga por etapas, dependiendo la segunda de los resultados de la primera y, por tanto, los resultados finales no serían cognoscibles a priori (Boyer y Drache, 1996).
- 6). Que en lugar de existir siempre libre movilidad de los factores y, por tanto, libertad de opción en búsqueda de la máxima ganancia, hay barreras en la entrada de un actor a un campo o rama de actividad por monopolios, reglas institucionales, relaciones políticas o costumbres (De la Giusta, 2001).
- 7). Que los resultados de la elección pueden depender también de la red social en la que el individuo o la empresa se encuentren insertos (Granovetter y Swedberg, 2001).

La respuesta racionalista actual fue por la evasión a las críticas, es decir el aceptar que los sujetos concretos no son estrictamente racionales pero sostener el supuesto de actor racional considerándolo un tipo ideal. Sin embargo, se mantiene el empirismo individualista – solo existe en la realidad el individuo (Coleman y Fararao, 1996).

El Neoinstitucionalismo en Economía

Fue Ronald Coase el que primero introdujo el concepto de Nuevo Institucionalismo en Economía en *The Nature of the Firm* (1937) y en *The Problem of Social Costs* (1960) que llevaría posteriormente al planteamiento acerca de los Costos de Transacción. Es decir, que las transacciones mercantiles, a diferencia de la perspectiva neoclásica, implican un costo y que las empresas pueden buscar minimizar estos costos por dos vías –posteriormente se añadirán otras – a través de los mercados o bien de las jerarquías de la empresa que mediante su autoridad ordena las transacciones dentro de la firma. Es decir, a través del mando administrativo de la empresa también se realizan intercambios y es posible

economizar en costos de transacción. Es decir, la *governance* del mercado es a través de los precios y la competencia, y por la de las jerarquías de mando que fija derechos y obligaciones, que resuelve conflictos que nacen del intercambio. Williamson es el teórico más conocido de los costos de transacción (1975, 1975^a, 1985, 1993), su unidad de análisis no son las organizaciones sino las transacciones (mercantiles y no mercantiles). En su planteamiento, los mercados y las jerarquías serían mecanismo de *governance*. Las estrategias de contratación y de *governance* por jerarquías contrarrestarían la racionalidad limitada de los actores por falta de información o incertidumbre y el oportunismo de otros, así como las dificultades de reasignar activos en la búsqueda del máximo beneficio. Las jerarquías actuarían cuando los costos de transacción fueran altos, es decir, las decisiones jerárquicas y los contratos contrarrestarían limitantes cognitivas e incertidumbres en las transacciones. Para North (1981) sobre todo se trataría de reducir el oportunismo individual a través de un sistema de derechos de propiedad complejo, aunque su sostenimiento implicaría también un costo. Mathew sobre todo destaca los costos de monitorear y de organizar. Es decir, es central para el Neoinstitucionalismo en Economía que las instituciones pueden proveer soluciones a las fallas del mercado, aunque se mantiene el supuesto actor racional con limitaciones y el enganche con la sociología de la época fue a través del darwinismo y del funcionalismo, puesto que solo las empresas eficientes sobrevivirán a través de mecanismo de adaptación al ambiente. Posteriormente Williamson añadió el concepto de organismo intermedios como serían las redes entre empresas, los distritos industriales y las alianzas entre compañías. Un mérito de esta teorización en Economía fue haber abierto a una ciencia tan impermeable a la sociología los temas de influencia de los contratos, de la confianza entre los actores (Hirschmann, 1977), del riesgo, la incertidumbre y el oportunismo. En términos de los fundamentos neoinstitucionalistas en Economía y no de las proposiciones para un tema particular como serán los costos de transacción, estos se alejan y a la vez se mantienen dentro de la economía neoclásica (Portes y Landolt, 2000) (Granovetter, 1992):

1). Se acepta la propuesta de Simon de racionalidad limitada (1957), por la que los actores sí buscan optimizar como en los Neoclásicos, pero tienen limitaciones cognitivas para lograrlo por información incompleta, de monitoreo y para llegar a acuerdo entre sujetos.

2). Por lo tanto no habría óptimos sino soluciones satisfactorias

3). La firma no es una caja negra como para la teoría neoclásica (Williamson, 1975a) ni reducible a una función de producción, sino es una estructura organizativa para obtener ganancias

4). La organización de la empresa no solo reduce costos de transacción por medio de órdenes jerárquicas sino que reduce incertidumbres al establecer sistemas de reglas.

5). El problema central de la organización es el de la adaptación (Axelrod, 1984).

Por lo tanto, a la pregunta de porqué existen las organizaciones se contesta que es para resolver problemas de gobierno del mercado bajo condiciones de incertidumbre. Es decir, la perspectiva Neoinstitucionalista en su versión más clásica sigue considerando al actor racional con limitaciones y, en esta medida, no contempla otras motivaciones para la acción, esa racionalidad sería limitada por defectos en el mecanismo racionalista y hay, a la vez, un descuido por omisión de las instituciones del contexto (Di Maggio y Powel, 1983).

El Neoinstitucionalismo Sociológico

Esta perspectiva estuvo inicialmente influenciada por el funcionalismo parsoniano. Parsons fue un crítico acervo del neoutilitarismo, tratando de escapar a lo que consideraba el determinismo racionalista, en tanto las metas y cursos de la acción estaban dados de antemano por una lógica implacable de lograr la máxima utilidad, su voluntarismo cayó en un holismo con determinación cultural que se imponía al individuo a través de la socialización. La insatisfacción con el holismo parsoniano llevó a la propuesta neoinstitucionalista en sociología (Selznick, 1969) al considerar que los sistemas de reglas estructuran la acción y limitan la capacidad de alcanzar óptimos, es decir, la institucionalización limita la racionalidad y privilegia a unos grupos sobre otros. Polyani (1944) expresó esta idea de manera más precisa e influyente hasta la actualidad, al plantear que los intercambios están *enredados* o *enmarañadas* en una red de instituciones². Dicha institucionalidad, tanto la formal como la informal, limitarían la libertad de elección racional. Una institución es comúnmente entendida en esta perspectiva como sistema de reglas que limitan o impulsan la acción del individuo. Es decir, así como en el neoinstitucionalismo en economía la racionalidad es limitada por la organización de la empresa, en el sociológico se amplía hacia otras instituciones externas a la firma (Powell y Smith-Doerr, 1994) (Di Maggio Powel y Walter, 1991), aunque el actor sigue siendo

considerado con intencionalidad de optimización, sin lograrlo plenamente ahora debido principalmente a su información incompleta y a las limitaciones institucionales que proveen reglas de comportamiento que pueden no conducir a óptimos. La racionalidad limitada es principalmente por el contexto.

Al decir de North, (1986) los enfoques Neoinstitucionalistas en la Economía y la Sociología pueden ser conciliables, al considerar que las instituciones, sean de la empresa o del contexto, determinan comportamientos económicos porque reducen la incertidumbre y ayudan a resolver problemas de coordinación y no solo a reducir costos de transacción.

La Perspectiva del *Industrial Governance*

Se trata de una perspectiva ampliada del ámbito de la empresa al de la actividad económica en general, es decir, el *governance* se logra por las instituciones y sujetos que gobiernan (coordinan, dirigen) el funcionamiento de la economía, coordinando la actividad de los actores económicos, en particular sus transacciones. Se critica a la teoría de costos de transacción por su economicismo y por ignorar la perspectiva estratégica del actor y el poder (Thompson, 1991). Es decir, el mercado sería una red de relaciones sociales formales e informales, pero específicamente, así como la producción, un sistema de poder y no se encamina por tanto necesariamente al equilibrio. La distribución del poder sería más importante que los precios en la regulación del intercambio económico. El actor es de racionalidad limitada y acotado por instituciones y poder. Las instituciones son sistemas de reglas que definen el control sobre los medios de producción, el acceso a recursos, a la información y su control estratégico. Además, la definición de las reglas legítimas se da en las luchas por el poder (Campbell, Hollingsworth y Lindberg, 1991) (Hollingsworth y Boyer, 1997) (North y Weingast, 01989). Los tipos de *governance* incluyen a los tradicionales de mercados y jerarquías pero son extendidos hacia los llamados organismos intermedios entre la organización y los mercados, los más comunes serían: mercados, redes de obligaciones (basadas en la negociación o el consenso y la confianza, no son burocráticas, son flexibles, presuponen identidad de intereses); las jerarquías que son burocráticas y formalizadas; el monitoreo (la información como bien colectivo); redes promocionales que incluyen coaliciones temporales, sin jerarquías claras, con confianza y respeto, con negociación explícita aunque no necesariamente formalizada; y las

Asociaciones formales de empresas y empresarios. Los regímenes de gobernabilidad resultan de la combinación de varios de los tipos anteriores y los cambios en *governance* resultan no solo de la búsqueda de mayor eficiencia sino de las luchas por el poder.

Neoinstitucionalismo y Aprendizaje Tecnológico

En la década del noventa del siglo pasado las teorías evolutivas del aprendizaje tecnológico se han desarrollado ampliamente (Nelson y Winter, 1982), al partir desde antes que las empresas son depositarias de conocimientos, incorporados en rutinas organizacionales y que cambian acumulativamente con el tiempo, dependiendo también de condiciones contextuales (Cimoli y Dosi, 1994). Estas se encontraron en la década del noventa con las teorías de las organizaciones (Dosi, 1994) y, en este encuentro transitaron estrictamente del aprendizaje tecnológico a la relación entre innovación tecnológica y organización, y a la discusión de los microfundamentos conductuales de los procesos económicos (Arrow, 2000). El enganche con la discusión del actor racional es a través de la incorporación de los procesos cognitivos en las decisiones, restrictivamente tecnológicas pero potencialmente expandibles. North (1986) ha intentado este tránsito, de la racionalidad a la racionalidad limitada y a la apertura a las teorías de la representación, pero poniendo el énfasis por lo pronto en la cognición más que en otras formas de la subjetividad de los actores. Para North, como para los Neoinstitucionalistas en general, el **rational choice** no es válido en condiciones de incertidumbre porque los individuos pueden no saber que es mejor para su autointerés y como actuar en consecuencia. Y en lugar de seguir preso de una racionalidad limitada a la Simon se atreve a dar el primer paso hacia formas de representar diferentes de las racionalistas. Se parte de teorías del aprendizaje representacional, que ponen el acento en la cognición, para las cuales se representa a través de categorías que clasifican y organizan las percepciones y pueden llevar a la construcción de modelos para explicar. Estas categorías no serían estáticas sino que estarían en retroalimentación con las prácticas. Además, los modelos mentales se ordenarían y reordenarían de lo concreto a lo abstracto en una **redescripción representacional**. Por otra parte, el aprendizaje sería filtrado por la cultura, dependería de la trayectoria en el tiempo (evolutionary) (Opp, 1982) y los aprendizajes también serían colectivos condensados en el lenguaje, las instituciones y las tecnologías.

Regulación y Modelos Productivos

Aunque el Regulacionismo es sobre todo una conceptualización de alcance medio y sus reflexiones en términos de los fundamentos son escasas y menos rigurosas que las que hemos analizadas puede ser considerada una teoría de corte institucionalista. Boyer y Drache (1996) han asumido algunas de las críticas institucionalistas al actor racional, en tanto el actor real tendría límites cognitivos y de cálculo, que sus decisiones están sujetas a incertidumbres, que importan las trayectorias sobre todo de aprendizaje, así como las regulaciones institucionales. Asimismo, adopta la idea de que el mercado es una construcción social, que posee reglas acordadas o impuestas, que siempre hay regulaciones externas al mecanismo de los precios y con estas el “óptimo” de la cooperación es diferente del óptimo del mercado libre. Por estas razones no hay tendencias a la convergencia en Modelos de Producción, porque el mercado es cambiante e impredecible, porque en la firma no hay una sola función de producción sino que esta puede ser diferente para cada departamento de la empresa, y en esta medida no haber un solo óptimo, y, como Simon, la tasa de ganancia no puede ser la óptima sino solo la satisfactoria por límites cognitivos y de cálculo, diversas estrategias de los actores y contextos nacionales. Es decir, hay poca originalidad en esta corriente en la discusión de los fundamentos Neoinstitucionalistas.

Modelo de Producción es el concepto síntesis de la teorización regulacionista francesa actual que se inició desde fines de la década de los setenta, esta teorización ha seguido una trayectoria especial, empezó con conceptos centrales de inspiración marxista como los regimenes de producción (articulación entre producción y consumo) y modos de regulación (instituciones que permiten el acoplamiento entre producción y consumo) para culminar a fines del siglo XX con el de Modelo Productivo³. En la definición del concepto de Modelo de Producción los regulacionistas parten de que el objetivo de la empresa es la ganancia – simplificación con respecto a la discusión neoinstitucionalista que hemos emprendido anteriormente-, para lograrla se diseñan **estrategias de negocios**, que se vuelve el concepto eje de la definición. Es decir, los demás atributos serán para ser consecuentes con la estrategia escogida que incluye a la tecnología, la organización, la administración de recursos humanos (Boyer y Freyssenet, 2001).

Las estrategias de negocios de las empresas según esta escuela pueden ser:

a). De economía de escalas

- b). De diversificación del producto
- c). De calidad del producto
- d). De innovación
- e). De flexibilidad productiva
- f). De reducción permanente de costos

Es decir, un Modelo Productivo implica una política de producto considerando a que mercados se dirige, una organización productiva y una relación salarial que incluye la gestión de recursos humanos y la política de remuneraciones.

A través del proyecto internacional de Gerpisa el grupo de Boyer y Frayssenet (2001) supuestamente habrían descubierto solamente para la industria automotriz seis modelos productivos: Taylorismo, Woollardismo, Fordismo, Sloanismo, Toyotismo y Hondismo, constatándose así la tesis de la no convergencia actual en Modelos de Producción.

Aunque las relaciones explícitas entre supuestos neoinstitucionalistas y conceptos regionales como el de Modelo de Producción en esta corriente no son tan explícitos como en otras teorías, puede deducirse una fundamentación de este corte a partir de las dimensiones que se consideran en los modelos de producción y sus variables no todas ellas de mercado. Sin embargo, la incorporación teórica de los fundamentos institucionales actuales es incompleta, no aparecen con claridad la importancia de las redes sociales o institucionales, ni los costos de transacción, ni la teoría de la firma en forma más compleja y la declaración evolucionista no tiene consecuencias en la teorización, así como tampoco la del aprendizaje tecnológico. Es decir, a pesar de los conceptos novedosos, esta corriente aparece sin una sintonía clara con discusiones fundamentales como las mencionadas, más anclado en un institucionalismo de viejo corte que en lo que ahora se debate (De la Garza, 1999). Decíamos al inicio de este ensayo que un eje de la discusión actual de las relaciones posibles entre Economía y Sociología se encuentra en el Neoinstitucionalismo económico y sociológico, pero específicamente en las teorías del Industrial Governance, del aprendizaje tecnológico y de los modelos de producción, como teorías de alcance medio que inspiran ahora muchas investigaciones que pretenden competir con los enfoques neoclásicos más ortodoxos. Volveremos a discutir las desde sus fundamentos e intentar esbozar alternativas.

Los Fundamentos: Otros Conceptos de Racionalidad

La polémica entre el Neoinstitucionalismo y la Economía Neoclásica ha llevado a precisar tres conceptos, posteriores al de Simon de racionalidad limitada, alternativos al de actor racional, dos de ellos constituyen versiones modificadas de este y el tercero ha permitido desarrollos importantes de la Teoría Social a partir de mediados de los ochenta.

a). **Context bounded rationality**: este concepto destaca el papel acotador de las reglas y normas sociales sobre las capacidades optimizadoras de los individuos. La estructura social, que es entendida como reglas y normas afectan las posibilidades de elección, estas reglas pueden ser formales e informales. Es decir, el punto central de esta forma de racionalidad es la elección con restricciones institucionales. La restricción es, por tanto, externa a las tendencias optimizadoras del actor que sigue considerándose también en su dimensión individual (Friedman y Hecheter, 1998).

b). **Racionalidad emergente**: los actores más que calcular las consecuencias de sus acciones establecen reglas compactas que orientan dichas acciones ante experiencias exitosas semejantes, también implica procesos de adaptación de las reglas ante cambios del contexto o consecuencias inesperadas de la acción. Se trata de un paso más delante de la racionalidad acotada porque ahora el actor substituye su supuesta capacidad de cálculo optimizador por una racionalidad eficiente guiada por normas que el mismo construye y que han dado resultados efectivos en condiciones anteriores semejantes (Granovetter, 1985).

c). **Embeddednes** (enredado): Polyani había usado el concepto para la acción social que queda enmarcada en redes de instituciones que constriñen dicha acción. Además pensó que el concepto solo sería aplicable para sociedades preindustriales en las que los campos de la economía, de la religión, la familia, etc. no estaban claramente diferenciados y que en cambio en el capitalismo se habría operado la diferenciación por esferas. La crítica de Granovetter a Polyani ha ido en el sentido de precisar que el enredamiento de la acción racional, más que en instituciones, está en redes sociales, conservando la noción de actor racional pero enredado. Es decir el enredamiento de Granovetter acota o restringe la acción racional y busca, de esta manera, a través de la ubicación de la acción como interacción en redes integrar lo social y lo económico. Por otro lado, esta teorización ha combinado el concepto de enredado con la teoría del intercambio de Homans. Homans (1950, 1961)

desde la primera mitad del siglo pasado ya había considerado como unidad de análisis no el individuo sino la relación social, relación social que suponía de tipo racional (intencionada, con estructura de preferencias, pero con restricciones a partir de instituciones y recursos escasos). La relación social era vista como intercambio gratificante o costoso entre al menos dos personas. De tal manera que la conducta social era explicada en términos de recompensas y costos en una mezcla entre elección racional y conductismo psicológico.

La corriente de Granovetter (su versión de la Sociología Económica) ha considerado al enfoque Neoinstitucionalismo en Economía como superficialmente social porque no toma en cuenta a la interacción social entre actores y de ser funcionalista porque las empresas se adaptarían como en Chandler (1984) al ambiente, ignorando el papel de los errores. En contraposición se propone adoptar el punto de vista constructivista de Berger y Luckman (1966), aunque resulta una adopción superficial al no considerar el ámbito de la construcción del sentido y verla finalmente como construcción interesada; aunque toma en cuenta la trayectoria como en el enfoque evolucionista y, por supuesto, el enredamiento de la acción. A pesar de la pretensión constructivista, en realidad en esta perspectiva se construye socialmente pero los actores están impulsados por el interés en los intercambios como en Homans y a través de redes sociales que son a su vez redes de intercambio. Sin embargo, Granovetter (1994) ha criticado a Williamson porque su “socialización” de las acciones no toma en cuenta las relaciones sociales y el contexto es solo de mercado; también por sobersocializar a la firma y desligarla tajantemente del mercado, que lo lleva a un dualismo en lugar, dice Granovetter, de considerar que tanto firma como mercados están enredados y el enredamiento de las relaciones de largo plazo genera expectativas de comportamiento que van más allá del autoritarismo de la jerarquía de la firma. Es decir, en Williamson se sobrestima el poder jerárquico en las organizaciones, se oscurece la presencia del conflicto, además de que serían más importantes que las jerarquías las relaciones sociales entre firmas. Es decir, entre Teoría de costos de transacción y sociología económica de Granovetter hay diferencias importantes:

a). Williamson explica la inhibición del oportunismo y la existencia de la cooperación por las jerarquías, por el otro lado el orden puede encontrarse tanto en el mercado como en la firma y a la inversa.

- b). La visión de costos de transacción resulta muy determinista, la otra perspectiva adopta el concepto de presiones más que determinaciones
- c). La primera resulta muy evolucionista y funcionalista
- d). En la primera se ignora el problema del poder.

La Vuelta a los Orígenes: la acción social

La discusión emprendida, además de sus connotaciones abstractas sobre la acción económica y la acción social tienen implicaciones importantes para las futuras relaciones entre Economía y Sociología en aspectos concretos como el futuro de los Modelos de Producción que sí sabemos articularlos con los Modelo Económico y los Sujetos Sociales podría guiar mucha de la investigación laboral y económica actual. Pero este problema tiene detrás otros más abstractos que forman parte de la historia de las ciencias sociales (Weber, 1922):

1). El problema del estructuralismo y el evolucionismo: sí la globalización y apertura de los mercados presionan hacia el establecimiento universal de un Modelo de Producción, además del Económico. Es decir, es el problema de la convergencia, con la que una parte de las teorías sobre la reestructuración productiva de los ochenta y noventa coquetea. Es el caso de la producción ajustada de Womack (1990) entre las más conocidas, pero el Regulacionismo de la primera generación también pareció inclinarse por esta perspectiva a través del concepto de Postfordismo, aunque en los noventa aclaró su posición hacia la no necesaria convergencia.

El del evolucionismo, diferente de la transformación con tendencias en un espacio de posibilidades dependiente también de los sujetos. Es decir, en el fondo está la necesaria complejización de las relaciones entre estructuras, subjetividades y acciones.

2). El del funcionalismo tan presente en algunas de las perspectivas neoinstitucionalistas en tanto adaptación necesaria al cambio en el contexto, o en la teoría de Modelos de Producción cuando los consideran coherentes en sus dimensiones. Esta perspectiva tiene su ampliación al campo epistemológico en cuanto al concepto de teoría Standard, entendida como sistema de proposiciones vinculadas entre sí en forma deductiva, que supone definiciones y relaciones claras entre conceptos en las proposiciones. En contraposición, el paradigma configuracional que no supone solo relaciones duras entre conceptos sino de

diversos niveles de claridad, aceptando la posibilidad de la contradicción, la discontinuidad y la oscuridad (De la Garza, 2001).

3). El metodológico: el hipotético deductivo o la reconstrucción de la teoría con la inclusión del actor.

4). El del Actor Racional, Racionalidad acotada, emergente o embeddednes: todas estas opciones conservan el supuesto racionalista aunque la cuarta incorpora las redes sociales. Para todas en su aspecto racionalista valen las mismas críticas acumuladas al actor racional que hemos mencionado anteriormente. Es decir, en las perspectivas neoinstitucionalistas no hay una transformación de fondo del concepto de acción (Becker, 1976), las motivaciones siguen siendo reducidas a la ganancia y el actor busca optimizar aunque se encuentra acotado por instituciones o redes sociales. Otro tanto se puede criticar del concepto de enredado, la acción sigue siendo racional y sus limitaciones también son externas al actor, debidas a su encuadramiento en redes sociales. Es decir, los intentos neoinstitucionalistas de trascender a la economía neoclásica continúan manejando conceptos reductivos de sujeto en cuanto a la construcción de sus metas, de la decisión, de las opciones y de la propia acción, así como el significado de las interacciones (Baker, 1984).

Uno de los trasfondos del anclaje en el actor racional simple o modificado es la creencia de que la sociedad está diferenciada por esferas, en donde la de la economía sería una de estas relativamente separada de las otras (Bordieu, 1984). Este problema puede admitir dos soluciones:

1). Que efectivamente la esfera de la economía, a pesar de instituciones y redes se caracteriza por un tipo de acción racional, acotada o no, guiada por la búsqueda de la ganancia y que es substancialmente diferente de los campos de acción de otras esferas. Los mercados pueden fallar, influir exogeneidades, redes o instituciones, haber información incompleta, pero el actor tenderá a ser racional (De la Garza, 1998).

2). La otra puede reconocer la especificidad de la economía en tanto búsqueda de la ganancia e incluso la observación de Marshall (1981) de que la economía reduce la complejidad de las motivaciones económicas de los actores a los precios, pero ahora entendida, a diferencia de los neoclásicos, como sobredeterminación y no como exclusión de otros motivos de la acción. Es decir, la concepción gramsciana (1977) de que la división por esferas es puramente analítica, que la relación social es caleidoscópica, al mismo

tiempo económica, política y cultural, sin desconocer que una de sus caras puede sobredeterminar sin anular a las otras en cierto campo de prácticas. Es el tratamiento que Marx da al proceso de producción capitalista en **El Capital** al verlo a la vez como proceso de creación de valor (valorización), expresable en precios, y de trabajo como relaciones sociales dentro del proceso de trabajo. Sí bien el proceso de trabajo se somete al de valorización no con esto queda anulado en sus efectos sobre aquel. La misma relación “económica” se desglosa en dos dimensiones para luego buscar rearticularlas: para cumplir su función de explotación el capital tiene que dominar al trabajo en el nivel del proceso de trabajo, es decir la creación de la ganancia no se desliga del control social sobre el proceso de trabajo. Se trata de una solución no reduccionista a una de las dimensiones de la relación y, a la vez, que reconoce la sobredeterminación de una sobre la otra. Es decir, implica concebir a la relación social, de la cual la económica sería una de sus dimensiones, como una Totalidad, totalidad de dimensiones pertinentes y presentes aunque con eficiencias diversas (De la Garza, 2001^a). La dimensión económica de una acción social está guiada por el interés y hasta cierto punto es intencional, pero no está solamente limitada por aspectos cognitivos, porque en esa relación como Totalidad no solo influye el conocimiento sino también los sentimientos, los valores culturales o estéticos y formas de razonamiento que no se asimilan totalmente al cálculo racional sino que incluyen otro cálculo propio del razonamiento cotidiano, sobre el que volveremos más tarde.

Reducir el encuadramiento al de redes institucionales o sociales (Scott, 1991; Wassermann y Faust, 1994), puede también ser muy limitado, porque el concepto de estructura que la Sociología Económica esboza, reducida a las redes sociales, también puede concebirse en niveles diversos de abstracción, de temporalidad y espacialidad. Reducir las estructuras a las redes es volver a un ingenuo positivismo que planteara que solo existe lo directamente observable, que las abstracciones no pueden ser existentes y, por lo tanto, es estar muy cerca del individualismo metodológico, aunque ahora sean los individuos observables en interacciones.

3). El actor racional puede ser visto como una abstracción y la ciencia necesita abstraer, el problema es cual es el nivel de abstracción pertinente o bien como decía Marshall que sí los motivos de la acción económica por ser tan diversos tendrían que sintetizarse en el sistema de precios, para reducir la complejidad, diría alguien más actual. Este problema llevó a Von

Mises (1949) a plantear una especie de respuesta basada en el empirismo de mercado, es decir que no importa si las acciones son racionales o no, finalmente el mercado premiaría empíricamente a las que independientemente de la conciencia de los actores mejor adecuaban medios con fines. Es decir, los significados de la modelación como abstracción pueden ser los de la estilización de la realidad o bien un ideal a seguir, confusión común entre diagnóstico y normatividad en la teoría neoclásica. Walras (1954) mucho tuvo que ver con la trayectoria que siguió la Economía convencional al adoptar el método racionalista Newtoniano que condujo al *ceteris paribus* en la Economía, aislando artificialmente en el pensamiento a esta disciplina de las otras ciencias sociales y, por tanto, a la acción económica de las otras formas de la acción. Es decir, la lógica de construcción de modelos como si las variables no económicas no influyeran, de deducir teoremas verdaderos lógicamente pero que para cumplirse en la realidad empírica requerirían que el mundo obedeciera a los supuestos del modelo teórico, entre otros que lo no económico no debe de influir y que los actores deben ser racionales. Detrás está el concepto estándar de teoría, el universalismo positivista y un concepto de actor que aisló por mucho tiempo a la corriente principal en la economía de las otras ciencias sociales (Suppes, 1989).

En contraposición se podría plantear que no hay leyes universales, que la realidad, incluyendo la económica está en constante transformación de sus propias legalidades, que el proceso histórico puede a su vez ser pensado como articulación, con eficiencias diversas de procesos de diversas temporalidades, aunque tampoco estos corresponderían a la idea de esferas caracterizables por un tipo de acción pura frente a las de las otras esferas como hemos visto (Zemelman, 1992).

En la construcción de la acción social, entendida como interacción hay dos momentos:

a). La construcción de la decisión para la acción, con dos modalidades, el de las prácticas claramente reflexivas y el de las rutinarias. En ambas influyen en esa construcción presiones de las estructuras, para la economía por supuesto las del mercado pero otras también de orden político, cultural, etc. Estas presiones estructurales para convertirse en acción pasan a través del aparato subjetivo de dar sentido. Estamos utilizando subjetividad con una significación que incluye al conocimiento científico y al cálculo pero que no queda reducido a estos aspectos parciales. La decisión para la acción implica, como veremos más adelante, no solo pasar por un cálculo de optimización sino de manera mas amplia por la

constitución de configuraciones para dar sentido con componentes cognitivos, valorativos, estéticos, argumentativos, con la utilización de formas de razonamiento formal y cotidiano, sintetizables o no en discursos. Es decir, la construcción de la decisión está estrictamente embebida, en el sentido de penetrada, condensada, no solo de lo social sino de los elementos subjetivos que hemos mencionado (De la Garza, 1992). Por ello el concepto de Granovetter al igual que el de Polanyi de embebido en cuanto enredado no va al fondo del asunto de la naturaleza de la acción social. Ya lo observaba el interaccionismo simbólico al considerar que el significado estaba en la acción misma, en tanto condensación de otros significados constituyentes, pero diríamos nosotros igualmente difíciles de desentrañar solamente del acto sin complementar con la exploración de la conciencia. Sin embargo, permanece el problema de las prácticas rutinarias, al decir de Giddens (1984) y en parte Bordieu (1984) básicamente inconscientes, no reflexivas. No obstante, en el punto de partida de las rutinas los hombres las construyeron reflexivamente y sus continuadores tuvieron que seguir procesos reflexivos de segundo orden en el aprendizaje, que ponen el acento en las reglas prácticas o legítimas y su operación. Además, la rutina siempre está sujeta a la emergencia de factores no contemplados que puedan alterar el curso de la acción, porque las reglas prácticas no dejan de ser simplificaciones para evitar la complejidad que puede paralizar o disminuir la eficiencia de dicha práctica. Es decir, la rutina y la regla práctica nunca eliminan tampoco la incertidumbre que impone la necesidad del monitoreo de la relación medios fines y la emergencia de la reflexión correctiva, sobre todo si la práctica es vista como interacción entre varias sujetos. Y, finalmente las prácticas rutinarias aparentemente mecanizadas pueden ser concebidas como condensaciones colectivas e individuales de construcciones reflexivas de las decisiones. El segundo momento es la interacción misma entre sujetos o con la naturaleza: estas interacciones son a su vez resultados condensados de esas presiones estructurales que pasan por el aparato de dar sentido o decidir la acción, que se retroalimenta en el curso de la interacción. Porque la interacción es en parte comunicativa como intercambio simbólico (Habermas, 1999) e implica la intersubjetividad, como comprensión (Geertz, 1987) o negociación de significados, un uso del espacio, el tiempo y el cuerpo, y la innovación ante lo imprevisto o incierto de la interacción.

En la interacción económica, en las transacciones, puede haber una dominancia del interés pero la construcción del acto mismo condensa más que interés y cálculos, a su vez, la transacción como interacción condensa más que intercambio de equivalentes de valor o simple uso de redes, cada parte de la interacción es a su vez síntesis de más determinaciones que el simple interés. Todo esto sin negar la importancia de la formación de redes (Triglia, 1998), pero estas pueden ser la parte más superficial de esta complejidad, además de que las estructuras no pueden quedar reducidas a las redes sociales. El cálculo se vincula con el interés en la relación económica, pero en el cálculo influyen aspectos cognitivos junto a otros que no lo son, conformando un cálculo también subjetivado frente a factores no todos cuantificables ni claramente articulables con las variables de precios. Esta subjetivación del cálculo puede deberse como anotaba Simon a la información deficiente o incompleta, a la falta de conocimiento de las relaciones causales entre todas las variables que influyen, que se llenan –diríamos nosotros - con operaciones “no racionales” provenientes del pensamiento cotidiano, como las reglas prácticas, las hipergeneralizaciones (Séller, 1987), el principio etcétera de Shutz (1966), las analogías y los recursos de la retórica (Perelman y Olbretchs, 1989). De tal forma que más que una optimización estricta, esta toma la forma de una suma con ventajas y desventajas de tipo cualitativo, junto a lo cuantitativo, y donde la ponderación no es estrictamente racional en el sentido de calculable matemáticamente. La incertidumbre nunca puede desaparecer porque solo en la práctica podemos conocer los resultados y las construcciones del otro en la interacción. Además influyen sobre los resultados niveles de abstracción y macro-micro (Alexander, 1987) sobre los cuales los sujetos pueden tener poco conocimiento y sobre todo control, incluidas en esto pero no reducido a las redes sociales y entre instituciones (Séller, 1977). En otras palabras, a las nuevas teorías, especialmente a las neoinstitucionalistas, que polemizan con las de elección racional les hace falta otra teoría de la acción, la inclusión de redes o instituciones solo rodea al problema de fondo sin atacarlo en su raíz. Un concepto de actor que no lo subsuma en las estructuras, que complejice la construcción de las metas utilitarias con la inclusión de otros factores no económicos en la construcción de la propia meta con dominancia en la ganancia, que no parta de un modelo teórico de estas relaciones ya construido para ser aplicado, sino abierto a las transformaciones, interacciones, innovaciones por parte de los sujetos de su acción ante la incertidumbre; que tampoco

suponga que la única manera de conocer es a través de variables cuantitativas, aunque en la Economía los precios tuvieran un lugar central pero no único. Una perspectiva abierta a como los sujetos construyen y reconstruyen sus relaciones y también abierta a la construcción de explicaciones podría salvar de las tentaciones del evolucionismo, del funcionalismo y del estructuralismo, pero también del actor puramente racional y sus modificaciones neoinstitucionalistas.

El Paradigma Configuracionista como Alternativa

La línea de discusión emprendida puede resumirse en dos campos problemáticos, el de cómo concebir a la acción económica, sí solamente utilitaria o como hemos visto caleidoscópica con dominancia utilitaria, y el problema de las redes e instituciones vistas por unos como sistemas aunque también podrían analizarse como configuraciones. En la perspectiva caleidoscópica de la acción social no basta con proponer que la misma acción puede tener diversos ángulos, sino específicamente como se construye la acción social, en particular la económica, como para declarar impertinente el *ceteris paribus* de la economía convencional. Descartadas las perspectivas estructuralista y racionalista de explicación de la acción social para las cuales, en el primer caso, son las estructuras las que se imponen a los individuos y, para el segundo, que las metas están dadas y es posible suponer pureza utilitaria en la acción económica. Veamos una perspectiva acorde con las síntesis actuales entre estructura y acción. Un punto de partida puede ser Gramsci cuando expresa que las presiones en las estructuras para convertirse en acciones tienen que pasar antes por una visión del mundo. En términos actualizados remite al tema de la subjetividad (De la Garza, 2001b), entendida como proceso de dar sentido. La importancia actual de la Subjetividad nace de la crisis del estructuralismo a través de la recuperación de la tradición de la hermenéutica y las nuevas teorías interpretativas del discurso. Tiene que ver también con la ruptura con la concepción tradicional de cultura, entendida como sistema de normas y valores a la manera del funcionalismo y su conversión en acumulación de significados. Además, con el reconocimiento de que no todos los significados tienen que ser normativos, puede ser morales, estéticos, cognitivos, emotivos, combinarse a través de formas cotidianas de razonamiento, que lleva a una distinción entre subjetividad y cultura, en tanto proceso el primera de dar significado y códigos acumulados para significar el segundo. Por

otro lado, al rechazo - que ya estaba en Gramsci- de ver a la cultura o a la subjetividad como sistemas, y por el contrario pensarlas con heterogeneidades, discontinuidades (Foucault, 1968), contradicciones y obscuridades. Además, que la producción de significados para la situación concreta implica entre otras cosas la selección de códigos socialmente aceptados acumulados en campos subjetivos como los de los valores (Smith, 1759), el sentido estético, el cognitivo, el emotivo. Que la subjetividad puede reconocer estructuras parciales de significados y diferentes niveles de profundidad, de los ambiguos a los identitarios, con posibilidades de rejerarquización, polisemia y mimetismo, así como la asimilación en ciertas condiciones de nuevos códigos. En torno de esta propuesta pueden identificarse muchos problemas pero el central sería el de la relación entre estructuras, subjetividades y acciones sociales. El concepto de estructuras que presionan o acotan las posibilidades de la acción es también un problema. Una propuesta discutida actualmente es la Giddens que las ve como las reglas detrás de las prácticas recurrentes. Un problema es reducir la estructura a la regla, la otra es la tentación de reducir la estructura al nivel micro de los individuos en sus prácticas recurrentes. Si bien las estructuras pueden ser derivadas de las praxis, su eficacia analítica tiene que ser resultado de un proceso de abstracción de las múltiples prácticas, una estilización de las mismas y su conceptualización en términos de grandes entramados. Sin embargo, las estructuras no pueden remitir a una sola estructura social, concepto mas que abstracto ambiguo por su pretensión de eficiencia para toda praxis, sino a las estructuras pertinentes para cada situación y coyuntura, esta vía evita pensar a la sociedad como teniendo una gran estructura, sino que las estructuras pueden o no estar conectadas, en todo caso se trata de probar su pertinencia para el problema. Por otro lado, las estructuras pueden remitir efectivamente a prácticas, aunque también alejarse de ellas a través de procesos de decantación y cristalización que presionan a dichas prácticas y, por lo tanto, no son simple resultados de estas. Pero otras estructuras pueden ser subjetivas, como formas de conciencia o no conciencia y relacionadas con ellas haber estructuras culturales como significados acumulados socialmente que aunque no formen un sistema tienen estructuraciones parciales. Sin embargo, las posturas anteriores no resuelven el problema de si la significación solo está en la práctica o si está y a la vez remite al campo de la conciencia. La solución no puede actualmente darse a través de presupuestos positivistas ya superados de solo considerar real a lo observable directamente. Las

realidades no directamente observables han sido aceptadas desde la etapa superior del neopositivismo a través de la teoría de los dos niveles del lenguaje científico de Carnap, de tal forma que sí en las prácticas y en los discursos las significaciones remiten a signos el problema no se reduce a su interpretación sino a su posible conexión con el campo de la subjetividad. De tal manera que si bien todas las prácticas pueden ser significativas o textuales, lo anterior no evita analizar y conectar prácticas significativas con subjetividad, como proceso de dar sentido a las propias prácticas que no se agotan en el significado de la práctica misma como resultado, porque el producto existe dos veces, uno como resultado y otro en la subjetividad del actor (Heller, 1980). De tal forma, que praxis y subjetividad están conectadas desde el momento en que la subjetividad que da significado antecede a la práctica, pero el significado la acompaña en su transcurrir y en los resultados. La repugnancia interaccionista simbólica de negarse a explorar el campo de la subjetividad pareció más influida por un positivismo tipo círculo de Viena asimilado a destiempo en los Estados Unidos que por la Hermenéutica. Por otro lado, a diferencia de los fenomenólogos, etnometodólogos y las teorías del discurso que reducen las prácticas a su aspecto discursivo o significativo, diríamos que la praxis es principalmente práctica interactiva con otros hombres y con la naturaleza, que es asimismo significativa, pero que la significación no agota al contenido material de la práctica sino que es una de sus dimensiones, no la *embebe*, sino que es parte constitutiva de la misma, le da un sentido humano, que a su vez es transformación material del mundo y de la sociedad. Los que ven este problema como *embebimiento* significativo de la práctica (diferente del enredamiento de Garvotter) tendrían que considerar que los embebimientos no se agotan en la significación, otra dimensión del caleidoscopio es el Poder. Es decir, se practica para convencer, para influir, para engañar, pero también para vencer, para ganar, para dominar, para tener, en forma reproductiva o productiva. Es decir, se puede hablar de estructuras en diferentes niveles de abstracción, espacialidad y temporalidad, así como para diferentes campos de relaciones sociales. De tal forma que sí bien las estructuras se derivan en última instancia de las prácticas, fetichistamente sus productos pueden relativamente independizarse de sus creadores e incluso dominarlos. El alejamiento del sistema social estructurado de la vieja sociología nos podría llevar a la idea de estructuras pertinentes no sistémicas para el problema concreto de investigación, bajo la consideración de que las estructuras pueden

tener un contenido material y otro subjetivo. Las subjetividades no son directamente los sentidos acumulados, aunque estos son utilizados en el proceso de dar sentido concreto a la situación concreta. Es decir, la producción de significados concretos hecha mano de códigos acumulados de los campos subjetivos para construir una configuración subjetiva para la situación concreta. Como han establecido otros autores, la conciencia siempre es de algo y para ello se moviliza el aparato de subjetivación. Pero este proceso no es por identificación de códigos con hechos, en una relación de uno a uno, tampoco es la idea computacional del significado, sino que los códigos se combinan para dar significado a través de formas de razonamientos cotidianos o científicos para formar configuraciones. Es cierto que las configuraciones pueden rutinizarse, pero su actualización es permanente frente a imprevistos, incertidumbres, y sobre todo cuando consideramos a los sujetos en interacción. Por otro lado, el proceso de creación de configuraciones subjetivas no es unilineal sino que se mueve en un espacio de posibilidades para la creación de configuraciones, esto evita caer nuevamente en la idea que solo es posible una configuración y por tanto una significación para cada situación concreta, aunque tampoco su espacio de posibilidades es infinito. Además, no pueden descartarse la rupturas y crisis subjetivas frente a eventos extraordinarios suficientemente impactantes como para permitir que códigos sumergidos se activen o bien la asimilación rápida de otros. El concepto de Configuración puede ser una alternativa a la de sistema. Una Configuración puede ser vista como una red de relaciones, conceptos o códigos subjetivos, según sea para las relaciones sociales, la Teoría o la significación. Pero esta red puede reconocer relaciones duras o laxas entre sus elementos (relaciones, conceptos, códigos). Duras en el sentido causal, funcional o deductivo o laxas (analogías, reglas prácticas, tipificaciones, esquemas, principio etcétera, hipergeneralizaciones, recursos retóricos, etc.). Sin olvidar los problemas de las hegemonías en significaciones o bien de códigos y configuraciones legitimadas o impuestas. Los razonamientos cotidianos (Moscovici, 1984), que pueden mezclarse con los científicos, tienen su propia noción de implicación que no es el de la lógica formal. Cognitivamente supone una selección de información y su posible resemantización en el conjunto de la configuración construida; valorativamente también supone una selección entre valores difusos y específicos (Suppes, 1989). Otro tanto se podría decir de los campos del sentimiento y del sentido de lo bello. Las configuraciones subjetivas pueden o no

sintetizarse en discursos, porque habría que reconocer que la reflexividad en su sentido más estricto, como conciencia plena, no es una condición para la acción, aunque tampoco resulta convincente, como en Giddens y Bordieu, que la mayoría de las prácticas por ser rutinarias serían inconscientes. Como hemos visto hay una exageración en estas perspectivas del concepto de inconsciente, entendido simplemente como no conciente, para definir estas últimas prácticas. Retórica y lógica de discursos cotidianos pueden ser vistos como recursos importantes de construcción de configuraciones subjetivas, entendidas como conglomerados de códigos provenientes de diferentes campos subjetivos o creados para la situación para dar sentido a la situación concreta. No solo la creación de configuraciones está alejada del determinismo incluso subjetivo y de la idea de sistema, sino que los códigos pueden transformarse por una vía molecular relacionada con cambios graduales en las prácticas y su monitoreo, o bien en forma brusca asociada a eventos extraordinarios impactantes subjetivamente, el chock subjetivo permite romper asociaciones entre códigos rutinizadas, asimilar otros o bien que emerjan del no conciente y de las memorias históricas. Volviendo a nuestro problema original, la acción económica puede desglosarse en dos momentos, el de construcción de la decisión de la acción (lo equivalente pero en forma compleja al cálculo de optimización que al actor racional lo lleva a escoger el mejor curso de acción) y la interacción con otros sujetos. En esta construcción de la acción – sí es económica con sobredeterminación de la utilidad – las estructuras objetivas o bien subjetivas (en tanto códigos acumulados) no determinan dicha acción, en todo caso presionan y enmarcan el espacio de posibilidades de construcción de las decisiones. La construcción de la decisión, por tanto, puede verse como construcción de la configuración subjetiva que lleva a la conclusión acerca de la mejor forma de accionar. Esta configuración puede movilizar códigos de los campos mencionados (cognitivos, valorativos, sentimentales, estéticos) y no solo información y leyes cognitivas científicas. Las formas de relacionarlos pueden ser a través de hipótesis verificadas científicamente pero combinadas con lógicas del razonamiento cotidiano y recursos retóricos. Esto porque no hay ciencia total de la Totalidad, y las diversas ciencias naturales o sociales no están integradas, además porque no hay leyes universales y porque la propia realidad, no solo el conocimiento, tiene relaciones oscuras o ambiguas que solo por la propia práctica podrían llegar a soldarse. Esta configuración que conduce a la decisión (económica para nuestro caso) tiene áreas

coherentes y otras que no lo son, relaciones duras y laxas, partes funcionales con otras contradictorias. Es decir, aunque predomine el propósito de la ganancia no se puede tipologizar la acción económica considerando solamente esta dimensión, la dominancia de la utilidad abre la posibilidad de dimensiones de poder, de prestigio, lealtad, cooperación o sus contrarios como ha destacado el neoinstitucionalismo, pero en nuestra perspectiva no como un dualismo sino como parte constituyente de la decisión y la acción económica, en donde corresponde a la investigación concreta en última instancia determinar cual de estas dimensiones de la decisión y de la acción sobredetermina a las otras.

El segundo momento, el de la interacción, puede efectivamente guiarse por redes pero es nuevamente simplificante establecer que las relaciones en las redes son solo de intercambio, si el intercambio como premios y castigos predominara en la interacción económica no por ello es su única dimensión y las mismas consideraciones que hemos hecho a la construcción de la decisión y de la acción vale para la interacción entre dos o más actores, con el añadido de que la interacción además de material es siempre comunicativa, portadora de sentidos y de obligada intersubjetividad, con significados negociados o impuestos y vista como proceso impone un monitoreo de las reacciones del otro, así como ante imprevistos e incertidumbres, que puede llevar a cambiar las configuraciones subjetivas que condujeron a la construcción inicial de la decisión. Acerca de la capacidad de cálculo, ya hemos anotado anteriormente, que los actores económicos van a tender a la cuantificación de los posibles resultados de sus opciones, pero estos cálculos no quedan reducidos a las capacidades de las diversas ciencias de modelación y adquisición de información, sino que intervienen formas de razonamiento cotidiano y lógicas del discurso que junto a lo cuantificable en precios se combinan cualitativamente en la forma de mayor, menor o igual por ponderaciones subjetivas que obedecen a una lógica semejante que lo expuesto para la creación de configuraciones. En cuanto a las redes de instituciones que enredan a las acciones económicas para el neoinstitucionalismo económico, estas pueden estar presentes, pero no necesariamente formar un sistema, es mejor considerarlas como configuraciones, a las que pueden aplicarse las mismas consideraciones acerca de las redes con relaciones duras o laxas, con funcionalidades o contradicciones, obscuridades y discontinuidades, y sobre todo con sujetos que en dichas redes no solo cumplen reglas sino que empujan para imponer sus intereses.

Volviendo sobre la especificidad de la Economía no reducida al mercado sino en su sentido clásico como procesos de producción, intercambio, distribución y consumo, estos conforman campos de interacción entre sujetos sociales diversos con eje en la utilidad, no por ellos los actores tienen que ser vistos como racionales totales o parciales (la crítica específica al actor racional parcial es que siendo intrínsecamente racional es limitado por el contexto):

a). En cuanto a las metas de la ganancia, estas no pueden desligarse de otros posibles motivos de la acción que juegan junto con los determinantes de la ganancia a través de la visión caleidoscópica de la relación social que permite salvar de los dualismos (por ejemplo mercados o jerarquías).

b). El cálculo de las opciones: sin duda que se tiende a calcular en economía para tratar de predecir la futura tasa de ganancia, pero los modelos matemáticos siempre son simplificantes a pocas variables frente a la complejidad y reducibles casi siempre a las que pueden expresarse en precios. No incluyen factores no ponderables en precios como los valores morales, la estética, el sentimiento, cogniciones no científicas derivadas de la práctica o del sentido común y formas de argumentación no verificativas sino retóricas.

c). El intercambio y en general las relaciones entre actores económicos no termina en el momento de construcción de la decisión, sino que el proceso económico es interactivo, las mercancías las producen, circulan y consumen hombres y entre estos se reparten las ganancias de su actividad, es decir el proceso económico es básicamente interacción entre sujetos y de estos con productos materiales o inmateriales. Estas interacciones pueden implicar redes sociales entre empresas o instituciones o no, pero lo más importante no es lo enredado del embeddedness, sino lo embebido (condensado) del componente de utilidad en la interacción con otras dimensiones como el poder o el status social. Producción y consumo, no solo intercambio, son también construcciones sociales parte de la cadena de actividades que pasan por las transacciones e implican todas ellas interacciones como las mencionadas con todos sus atributos.

Finalmente, las consideraciones expuestas acerca de un concepto abierto de subjetividad y de configuración no serían pertinentes sin otro de Metodología para conocer y en particular de uso alternativo de la Teoría Social. El positivismo nos acostumbró a pensar que la función de la teoría científica era la de proporcionar hipótesis deducidas de la misma para

verificar y explicar, pero lo anterior suponía una estructura de dicha teoría como sistema hipotético deductivo. Sin embargo, el positivismo y su concepto de teoría Standard hace tiempo que entraron en crisis y a su concepto arquitectónico le han seguido primero las nociones más laxas del postestructuralismo en epistemología que consideraron conceptos como los de rejilla de Foucault (1968), de redes con nodos (Suppes, 1989), de conjuntos más que de proposiciones en vínculos deductivos (Stegmuller, 1976), en otras palabras, una flexibilización de la estructura de la teoría, así como de sus unidades en las que hoy no se descarta la intervención de términos del lenguaje común junto a los científicos, así como relaciones deductivas y causales junto a otras propias del razonamiento cotidiano (De la Garza, 2001b). Es decir, las mismas consideraciones que para otros problemas hemos hecho acerca del concepto de configuración, valen ahora como sustituto del concepto positivista de teoría Standard. En el fondo está el cuestionamiento del dato empírico como dado en la realidad independiente del sujeto y la aceptación de que todo dato es interpretado, que depende de la teoría, pero también del sujeto que investiga y de aquellos investigados, de tal forma que la relación concepto-dato está siempre mediada y no es resultado de una simple deducción. Una visión configuracional de la realidad y de la teoría necesita de un método no de prueba de hipótesis sino de reconstrucción de la teoría, a partir de conceptos no vinculados inicialmente en proposiciones sino utilizados como conceptos ordenadores (Zemelman, 1992) y que en el proceso de reconstrucción irán transformándose o bien reafirmando sus nexos y la forma de los mismos, en donde el resultado tampoco sería una teoría Standard sino una nueva configuración. La forma de esta configuración, si no se quiere caer en una nueva forma de estructuralismo configuracional, más que señalar el futuro a los sujetos podría definir un espacio de posibilidades para la acción viable en la coyuntura.

Conclusiones

La forma de construir la ciencia económica iniciada por Walras en el siglo XIX impuso graves deformaciones a esta ciencia en tanto concebirla no como una ciencia experimental sino a la manera de la física teórica de Newton. Por este camino se partió de axiomas, por ejemplo el de actor racional, se le aisló de las otras ciencias sociales, se demostraron teoremas formalmente impecables como en las matemáticas pero válidos para una ciencia

que quería decir algo del mundo empírico. Esta misma vía llevó a la economía a definirse como la ciencia de la óptima asignación de recursos, cuando pudo haberse definido de otra manera. Como dicen los neoinstitucionalistas, hay relaciones de mercado en el proceso de producción, intercambio y consumo de bienes y servicios y otras que no lo son, entre los diversos momentos del proceso económico puede haber conexiones e influencias recíprocas, así como con instituciones de otro orden no directamente económicas. La reconstrucción de la Totalidad concreta con una perspectiva abierta y configuracional de uso de la Teoría, implica descubrir las relaciones pertinentes y los sujetos, con sus formas de dar sentido e interactuar sin suponer que determinada “esfera” de la realidad no debiera intervenir. A su vez, el eje de la utilidad como centro de la Economía podría sufrir transformaciones sin subvalorarse en una economía capitalista. Es decir, la forma de definir el problema influirá con mucho en los espacios de relaciones y niveles que habría que considerar para explicar y especificar las opciones viables en la coyuntura o período. En esta medida, las abstracciones acerca de cómo considerar la acción económica también deberían relacionarse con la forma de definir el problema. Y en América Latina hay dos campos problemáticos que los estudios laborales han descuidado o bien extraviado en aras de modas académicas: uno es el de la conexión entre la producción, tal vez como Modelos de Producción (preferimos Configuraciones productivas) y el Modelo Económico; el otro es el de la investigación sobre la constitución de sujetos relacionados de manera directa o indirecta con el trabajo, de sus identidades y posibilidades de constituirse en movimientos sociales.

En el primer sentido algo se ha avanzado a través de los estudios sobre cadenas productivas, pero esta perspectiva sí no tiene claro el objetivo se puede perder nuevamente en el análisis de los clusters exitosos, además, creyendo como en muchas de las teorías de redes sociales que al definir la estructura de la red con ello están dando cuenta suficiente de la estructura de la sociedad, al menos entre empresas. Por otro lado, no es necesario pero si frecuente que los análisis sobre encadenamientos productivos pierdan la dimensión del trabajo, que queda subordinado a la red entre empresas de la que se hace depender el éxito o el fracaso. No basta con analizar la morfología de las cadenas productivas para dar cuenta de toda una rama económica, ni mucho menos de las relaciones entre mercado interno y externo, entre agricultura, industria y servicios o de la macroeconomía, y es así no solo

porque faltan factores que no son productivos como la políticas financieras del gobierno, de gasto público, de consumo, etc. sino porque nunca será posible llegar a definir todas las redes y sus conexiones en todos los ámbitos de la sociedad. Esta utopía se enfrentaría ante la densidad de la **Red** que haría imposible la visualización, en parte por esto la ciencia trabaja con niveles de abstracción y con los ejes micro y macro. Es decir, el camino de las redes no conducirá a la explicación del Modelo Económico aunque puede contribuir a ello si estamos concientes de sus limitaciones, por ahora en estos estudios no queda resuelto como vincular a la empresa enredada con los otros niveles del modelo económico. Este puede ser el primer gran reto, la constitución de una forma nueva de teorizar que permita hacer reconstrucciones de las relaciones entre producción, cadenas, ramas, sectores, y macroeconomía, es decir que vaya del modelo de producción o configuración sociotécnica de los procesos productivos hacia el patrón de desarrollo, tal vez a través de los conceptos de unidad socioeconómica de producción que implicara encadenamientos productivos pero también otras relaciones de las empresas con el mercado de trabajo, de la tecnología, con el gobierno, el sistema de relaciones de trabajo y la cultura

De las cadenas a las ramas y a otros sectores, de la producción a los intercambios y al consumo, de estos a la explicación de los comportamientos de la cuenta corriente de la balanza de pagos y las políticas económicas e industriales. Es decir, la posibilidad de ir estableciendo las conexiones por niveles a través de la idea de configuración de configuraciones micro macro y por niveles de abstracción, sin olvidar que estas estructuras no juegan solas sino que pueden ser transformadas por las interacciones entre sujetos sociales. Además, estas redes son solo de intercambio de bienes y servicios y la construcción de la decisión recíproca de participar en la red pone en juego, como hemos visto, intereses, junto a conocimiento, sentimientos, valores, razonamientos científicos juntos cotidianos, cooperación y poder. Es decir, las redes implican también la consideración de cuales son los sujetos que las construyen.

En cuanto al aprendizaje tecnológico no es un problema solamente cognitivo, el aprendizaje es también resultado de la interacción y con ello tiene componentes polidimensionales como los que hemos mencionado en varias ocasiones, especialmente la interacción entre razonamiento científico con el cotidiano, con sentidos prácticos con componentes culturales, sentimentales y estéticos, es decir, el ver al aprendizaje también como una forma

específica de construcción del sentido dependiente de culturas, estructuras y sujetos que intervienen. Por lo que respecta a los Modelos de Producción la necesidad de pasar del plano de las tipologías y sus combinatorias entre estrategias de negocios con políticas de recursos humanos (relación salarial, organización, políticas de producto) a la inclusión de los sujetos, de cómo construyen sus estrategias de negocios y demás dimensiones de los Modelos de Producción. Sujetos sobre todo empresariales o gerenciales, que se mueven por el interés pero en donde este no es puro, sujetos que interaccionan con otros, por arriba con el Estado, con conglomerados empresariales, organismos internacionales, al interior de la empresa con mandos medios y trabajadores, eventualmente con sindicatos.

La otra línea tiene que ver con el problema del fin del trabajo (De la Garza, 2000) como espacio de creación de identidades y de la clase obrera como sujeto privilegiado en antiguas teorías en las transformaciones sociales. Mucha tinta ha corrido en torno de este tema, no haremos la síntesis ya realizada (De la Garza, 2000), pero detrás, además de derrotas políticas están cambios estructurales como el crecimiento de los servicios, del trabajo no estructurado, de la migración nacional e internacional, de los microestablecimientos, etc. para hacer pensar a los teóricos del fin del trabajo en la imposibilidad de constitución de identidades amplias de los trabajadores, frente al incremento de la heterogeneidad y de las actividades que no reconocen claramente a un empleador. Lo anterior lleva a la necesidad de una ampliación de la noción de trabajo más allá del de trabajo asalariado, proponiendo nuevos concepto para dar cuenta de actividades laborales no convencionales (trabajo por cuenta propia, a domicilio, familiar, etc.) a sabiendas de que las categorías de análisis de los procesos productivos han estado muy sesgadas por el trabajo industrial de la gran empresa y en particular en la automotriz terminal. Estas categorías no están a la mano (no estructurado, informal, precario no dan cuenta suficiente del mismo) , resulta urgente su construcción y la concepción de relación de trabajo (no necesariamente asalariada) entendida en forma caleidoscópica puede ser muy útil, especialmente en aquellas actividades en las que las acciones para producir están mezcladas con la vida cotidiana no laboral, con la amistad o el parentesco, obligando a generar concepto en los que se hagan explícitas las dimensiones productivas con las que no lo son al mismo tiempo y cuales sus implicaciones en identidad o fragmentación. Por otro lado, la vida laboral en sentido ampliado de las personas en nuestros países cada vez más se alejan del trabajo estable de

por vida, que siempre fue prerrogativa de un sector relativamente privilegiado, de tal forma que el problema de identidad o fragmentación tendría que enfrentarse a través de la trayectoria de trabajo y de vida, más que en el análisis segmentado en un lugar de trabajo, esto porque la trayectoria y no solo el trabajo presente deja huellas en la subjetividad y repercute sobre las posibilidades identitarias, de tal forma que la fragmentación entre estas actividades y su heterogeneidad no necesariamente se tendría que traducir en identidades igualmente fragmentadas o en el individualismo (De la Garza, 2001^a). Primero porque las identidades se pueden mover de niveles ambiguos a otros específicos y no derivarse solamente de la actividad actual sino del conjunto de mundos de vida, que, a su vez, pueden reconocer una trayectoria (trayectoria de mundos de vida entre los que el trabajo es solo uno de estos). Segundo, porque los procesos de identificación de amigos y enemigos tampoco se derivan únicamente del lugar de trabajo y entre trabajos heterogéneos en términos de tecnologías, organización, relaciones laborales puede haber la posibilidad de identificación de enemigos y amigos más amplios que los de los lugares de trabajo. Tampoco convence una visión a la Antonio Negri de homogeneización de los trabajadores por lo abstracto de su subordinación directa o indirecta al capital para la mayoría de la población, que borra las diferencias, heterogeneidades y fragmentaciones, por el contrario, puede ser más pertinente la idea de multiplicidad de posibles sujetos federables más que de un sujeto abstracto casi universal, pero es diferente a plantear estas diferencias como absolutas e imposibles de remontar en el movimiento social.

*Enrique de la Garza Toledo, Profesor-investigador del Doctorado en Estudios Laborales de la Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa, Doctor en Sociología, Postdoctorado en las universidades de Warwick, Inglaterra y Berkeley, California, Coordinador hasta 2003 del grupo de CLACSO de Trabajo, Sujetos y organizaciones Laborales. Email: egt@xanum.uam.mx, apartado postal 55-536, 09340, México, D.F., tel y fax (52-55)58044794

Notas

1. Polyani llamo la **Gran Transformación** a la provocada por la revolución industrial, por eso hemos considerado a la que tocó vivir a Polyani como la segunda, a la crisis de las concepciones acerca de las bondades del libre mercado vinculada con la gran crisis del 29

y la emergencia del movimiento obrero con sus propias demandas que llevaron al establecimiento del Estado capitalista interventor en la Economía, benefactor; la tercera sería la neoliberal con reestructuración productiva y globalización que parte de la década del ochenta del siglo pasado.

2. **Embeddednes** ha sido traducido como embebido, incrustado, encuadrado o fijado pero más allá de su traducción literal la idea central tanto en Polyani como en Granovetter no avanza en una concepción diferente de la del actor racional sino ve a la acción dentro de una red, para Polyani de instituciones, para Granovetter de relaciones sociales. Polyani también utiliza **enmeshed** que sería algo así como enmarañado, imagen más fiel a la idea originaria que la de embebido.

3. Para un análisis de esta transformación teórica véase el ensayo de Julio César Neffa en este mismo libro

Bibliografía

Alexander, J, Giesen, B, Munch, R y N. Smelser (comp.) 1987 *El Vínculo Micro Macro* (Guadalajara: Universidad de Guadalajara).

Arrow, Keneth 2000 “Información Técnica y estructura Industrial” en Glenn, R. Carroll y David Teece (eds.) *Empresas, Mercados y Jerarquías* (México, D.F.: Oxford University Press).

Arrow; Keneth 1974 *The Limits of Organization* (N.Y.: Norton)

Axelrod, Robert 1984 *The Evolution of Cooperation* (N.Y.: Basic Books).

Baker, Wayne 1984 “ The Social Structure of a Securities Market”. *American Journal of Sociology* (N.Y.) 89, pp. 775-811.

Bates, Robert 1994. “Social Dilemmas and Rational Individuals” en J.M. Acheson (ed.), *Anthropology and Institutional Economics* (Lanham, Md.: University Press of America)

Becker, Gary 1976 *The Economic Approach to Human Behavior* (Chicago: University of Chicago Press).

Beckert, Jens 1996 “What is Sociological About Economic Sociology” Uncertainty and the Embeddednes of Economic Action”. *Theory and Society*, 25, pp. 803-840.

- Berger, Peter y Luckmann Thomas 1966 *The Social Construction of Reality* (N.Y.: Ankor Books).
- Bourdieu, P 1984 *Distinction* (London: Routledge).
- Boyer, R y D. Drache 1996 *State Against Markets* (London y N.Y.: Routledge).
- Boyer, Richard y Freyssenet 2001 *Los Modelos de Producción* (Buenos Aires: Lumen Humanitas).
- Campbell, J, Hollingsworth J., y Lindberg L (eds) 1991 *Governance of the American Economy* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Chandler, Alfred 1984 “The Emergence of Managerial Capitalism”. *Business History Review* , 58, pp. 473-503.
- Cicourel, A. 1996 *Cognitive Sociology* (N.Y.: The Free Press)
- Cimoli, M. y Dosi, G. 1994 *Technological Paradigms, Patterns of Learning an Development* (Washington: IIASA).
- Coase, Ronald 1960 “The Problem of Social Costs”. *Journal of Law and Economics* (Cambridge) 3, pp. 1-44.
- Coase, Ronald 1937 “The Nature of Firm”. *Economica* (N.Y.), 4, pp. 386-405
- Coleman, James y Fararao Thomas (eds.) 1992. *Rational Choise Theory* (London: SAGE).
- De la Garza, Enrique 1992 *Crisis y Sujetos Sociales en México* (México, D.F.: Miguel A. Porrúa).
- De la Garza, Enrique 1998 “El Concepto de Economía y su Transformación” en E. de la Garza (ed.) *Ciencia Económica: transformación de conceptos* (México, D.F.: Siglo XXI), pp. 3-32.
- De la Garza, Enrique 1999 “Epistemología de las Teorías sobre Modelos de Producción” en E. de la Garza (ed.) *Los Retos Teóricos de los Estudios del Trabajo hacia el Siglo XXI* (Buenos Aires: CLACSO), pp. 117-140.
- De la Garza, Enrique 2000 “Fin del Trabajo o Trabajo sin Fin” en E. De la Garza (ed.) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo* (México: D.F.: Fondo de Cultura Económica), pp. 755-774.
- De la Garza, Enrique 2001 “La Epistemología Crítica y el Concepto de Configuración”. *Revista Mexicana de Sociología* (México, D.F.) LXIII, 1, enero-marzo, pp. 109-27.

De la Garza, Enrique 2001^a “Problemas Clásicos y Actuales de la Crisis del Trabajo” en E. de la Garza y J.C. Neffa (eds.) *El Trabajo del Futuro, el Futuro del Trabajo* (Buenos Aires: CLACSO), pp. 11-32.

De la Garza, Enrique 2001b “Subjetividad, Cultura y Estructura”. *Iztapalapa* (México, D.F.) 21, 50, enero-junio, pp. 83-104.

Della Giusta, Marina 2001 “Redes Sociales y la Creación de Capital Social”. *Trabajo* (México, D.F.) Año 2, No. 4, pp. 35-66.

Di Maggio, Paul y Powell Walter 1983 “The Iron Cage revised: institutional, Isomorphism and Collective rationality in Organizational Field”. *American Sociological Review* (N.Y.) vol 48, abril, pp 147-160.

Di Maggio, Paul, Powel J. y Walter W 1991 *The New Institutionalism in Organizational Analysis* (Chicago: The University of Chicago Press).

Dosi, Giovanni 1994 “Boundaries of the Firm” en Hodgson, G. (ed.) *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics* (London: Aldershot).

Elster, Jon 1989 *The Cement of Society* (Cambridge: Cambridge University Press)

Foucault, M. 1968 *Las Palabras y las Cosas* (México, D.F.: Siglo XXI).

Friedman, Debra y Hechter Michael 1998 “The Contribution of Rational Choice Theory to Macrosociological research”. *Sociological Theory*, 6, pp. 201-18.

Geertz, Clifort 1987 *La Interpretación de las Culturas* (Barcelona: Gedisa).

Gereffi Gary y Korzenniewicks Miguel 1994 *Commodity Chains and Global Capitalism* (México D.F.: El Colegio de México).

Gibbson, Robert 1992 *Game Theory for Applied Economics*. (Princeton, N.J.: Princeton University Press).

Giddens, A. 1984 *The Constitution of Society* (Berkeley: University of California Press).

Gramsci, A. 1977 *Literatura y Vida Nacional*(México, D.F.: Juan Pablos).

Granovetter, Mark 1985 “Economic Action and Social Structure: a theory of embeddedness”. *American Journal of Sociology* (N.Y.), 91, pp. 481-510.

Granovetter, Mark 1992 “ Economic Institutions and Social Constructions: a framework for analysis”. *Acta Sociologica*, 35, pp. 3-11

Granovetter, Mark 1994. "Business Groups" en Smelser and Swedberg (eds.) *The Handbook of Economic Sociology* (N.Y.: Princeton University Press)

Granovetter, Mark 1995 "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurship" en Alejandro Portes (ed.) *The Economic Sociology of Immigration* (N.Y.: Russell Sage Foundation).

Granovetter, Mark y Swedberg Richard 2001 *The Sociology of Economic Life* (London: Sage).

Habermas, J 1999 *Teoría de la Acción Comunicativa* (Madrid: Taurus).

Heckarthorn, George 1997 "The Emergence of Norms, Strategic Moves, and the Limits of Methodological Individualism". Ponencia presentada en el Workshop on the Emergence of Norms (N.Y.: Russell Sage Foundation).

Héller, Agnes 1987 *Sociología de la Vida Cotidiana* (Barcelona: Península).

Hirschmann, Alberto 1977. *The Passions and the Interest* (Princeton: Princeton University Press).

Hodgson Geoffrey 1988 *Economics and Institutions: a manifesto for a modern institutional economics* (Cambridge: Cambridge University Press).

Holligsworth, J. Rogers y Robert Boyer (eds.) 1997. *Contemporary Capitalism: the Embeddedness of Institutions* (Cambridge: Cambridge University Press).

Homans, George 1950. *The Human Group* (N.Y.: Harcourt, Brace y World).

Homans, George 1961 *Social Behavior: Its Elementary Forms* ((N.Y.: Harcourt, Brace y World).

Lindberg, Siegwarts 1992 "An Extended Theory of Institutions and Contractual Discipline". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 148, pp. 123-54.

Maki, Uskaly y Gustafsson, Bo 1993 *Rationality, Institutions and Economic Methodology* (London: Routledge).

Marshall, Alfred 1981 *Principles of Economics* (London: MacMillan).

Mises, Ludwig Von 1949 *Human Action* (New haven: Yale University Press).

Moscovici, S. 1984 *Psicología Social* (Buenos Aires: Paidós).

North, Douglas 1981 *Structure and Change in Economic History* (N.Y.: W.W. Northon Company Inc.).

- North, Douglas 1986 "Is it Worth Making Sense of Marx?" *Inquiry*, 29, pp. 59-64.
- North, Douglas y Weingast W. 1989 "The Evolution of Institutions Governing Public Choice in 17th Century England". *Journal of Economic History*, 49, pp. 803-32.
- Nelson, R.R. y Winter S.G. 1982 *An Evolutionary Theory of Economic Change* (Cambridge: Belknap).
- Olson, M 1965 *The Logic of Collective Action* (Cambridge, Mass: Harvard University Press).
- Opp, Karl Dieter 1982 "The Evolutionary Emergence of Norms". *British Journal of Social Psychology*, 21, pp. 139-49.
- Ouchi, Willima 1980 "Markets, Burocracies and Clans". *Administrative Science Quarterly*, 25, pp. 129-41.
- Parsons, Talcott 1937 *The Structure of Social Action* (N.Y.: McGraw Hill).
- Perelman, Ch y L Olbretchs 1989 *Tratado de la Argumentación* (Madrid: Gredos).
- Polyani, Paul 1944 *The Great Transformation* (Boston; mass: Beacon Press).
- Portes, A y Landolt P. 2000 "Social Capital: promise and pitfalls of its roll in development". *Journal of Latin American Studies* (Cambridge), pp. 529-47.
- Powell, Waltery Smith-Doerr Laurel 1994 "Networks and Economic Life" en N. Smelser y R. Swedberg (eds.) *The Handbook of Economic Sociology* (N.Y.: Russell Sage Foundation).
- Schutz, A. 1966 *Fenomenología del Mundo Social* (Buenos Aires: Paidós).
- Scott, J 1991 *Social Networks Analysis; a Handbook* (London: Sage).
- Séller, A. 1977 *Sociología de la Vida Cotidiana* (Barcelona: Península).
- Selznick, Philip 1967 *Law, Society and Industrial Justice* (N.Y.: Rusell Sage).
- Simon, Herbert 1957 *Administrative Behavior* (N.Y.: Macmillan).
- Smith, Adam 1759 *A Theory of Moral Sentiments* (N.Y.: Kelly).
- Stegmuller, W. 1976 *The Structure and Dynamics of Theories* (N.Y.: Spriner-Verlag).
- Suppes, F. 1989 *The Semantic Conception of Theories and Scientific Realism* (Urbano y Chicago: University of Illinois Press).

- Thompson, Graham 1991 *Markets, Hierarchies and Networks* (London:Sage).
- Triglia, Carlo 1998 *Economic Sociology* (London: Blackwell).
- Von Mises L. 1949 *La Acción Humana* (Madrid: Ariel).
- Walras, L., 1954 (1874) *Elements of Pure Economics* (London: G.A. y Unwin)
- Wassermann, S y Faust, K 1994 *Social Network Analysis* (Cambridge: Cambridge University Press)
- Weber, Max 1922 *Economy and Society* (N.Y.: Bedminster Press).
- Williamson, Oliver 1975 *Las Instituciones Económicas del Capitalismo* (México: Fondo de Cultura Económica).
- Williamson, Oliver 1975^a *Mercados y Jerarquías: un análisis y sus implicaciones antitrust* (México, D.F.: Fondo de Cultura Económica)
- Williamson , Oliver 1985 *The Economic Institutions of Capitalism* (N.Y.: Free Press).
- Williamson, Oliver 1993 *The Mecanism of Governance* (N.Y.: Oxford University Press).
- Womack, J. 1990 *The Machine that Changed the World* (N.Y.: McMillan).
- Zemelman, H. 1992 *Los Horizontes de la Razón* (Madrid: Anthropos).
-

Capítulo 2: Roles Sociales y Acción: los riesgos de inestabilidad laboral y los avatares de la figura del proveedor

Vania Salles*

Miguel Ángel Olivo**

Algo de lo ya dicho¹

La necesidad de sobrepasar el ámbito de la familia para analizar fenómenos que ocurren en su seno está planteada por un sinnúmero de estudios que proponen un alargamiento de las observaciones hacia ámbitos distintos a la experiencia doméstico-hogareña -sin excluirla por supuesto- pues tal centralidad puede empobrecer los análisis (García, Muñoz, Oliveira, 1980; Segalen, 1992; López, Salles y Tuirán, 2001, entre otros).

La consideración de contextos distintos a la familia para analizar lo que pasa en su seno es, no obstante, una postura metodológica más amplia. Si, por ejemplo, en vez del interés en la familia el énfasis recae sobre la cultura política (tomada como objeto de estudio) y si se el objetivo es explicar la consolidación de la democracia, resulta evidentemente de suma importancia investigar las características de la vida familiar (cómo se ejerce el poder en su interior y cómo transcurre la socialización de la prole) para entender tal suerte de cuestiones. Cabe recordar que una de las tesis centrales de Adorno (1950) en su obra clásica *La personalidad autoritaria*, es que para investigar el autoritarismo presente en una sociedad es indispensable acercarse a la familia ya que es en el ámbito familiar que tiene inicio la formación de las identidades, de las personalidades y de las predisposiciones².

El énfasis en los vínculos entre la familia y el trabajo ha sido una constante en la investigación sobre temas familiares. Se arguye que “en el terreno sociodemográfico, los estudios de las interrelaciones entre familia y trabajo cuentan con una gran tradición”. (Oliveira, Eternod y López, 2000: 223). Enmarcados en el estudio de esta relación (familia / trabajo), resultados de la investigación especializada apuntan que determinados rasgos de la economía (características del mercado de trabajo, de la estructura ocupacional y de los salarios) inciden no solo en las cuestiones referidas al empleo, a la movilidad social, a las posibilidades de construir las bases del prestigio, sino también en fenómenos circunscritos a la familia. Por ejemplo, en Cortés y Rubalcava (1991 y 1994) se detecta la creación de estrategias de sobrevivencia en familias de trabajadores -que implican la reorganizaciones de la vida familiar- con el fin de enfrentar los

avatares impuestos por las crisis económicas en México. Hay igualmente constancia de que ciertos cambios en los hogares y en las relaciones familiares (véase García y Oliveira, 1998) provocan transformaciones en el trabajo³, con lo cual se entretajan dobles influencias que operan según la lógica dialógica (Salles y Figueroa, 1994). Esta perspectiva reduce la importancia de los enfoques que consideran a la familia solamente como un contexto estructurado (por otros contextos) sustituyéndolos por la visión de que ella es también estructurante. O sea los procesos que ocurren en la familia pueden estructurar otros de índole diferente (Bourdieu, 1979).

En el periodo reciente, según la Encuesta nacional de empleo, salarios, tecnología y capacitación en el sector manufacturero (Enestyc) del INEGI (1997: 217), aproximadamente un 10% del total nacional de trabajadores industriales se acercan a categoría de los inestables y eventuales. Asimismo, según una muestra de contratos colectivos de trabajo analizada por Enrique De la Garza (1993), se detectan ramas industriales más propensas a modificar, disminuyendo, el número de trabajadores. Además, otras desventajas se suman a las mencionadas afectando la estabilidad en el empleo, vida laboral y las trayectorias de los trabajadores (Hernández Romo y Gutiérrez Castorena 1999).

No cabe duda que la existencia de contingentes elevados de trabajadores que se acercan a la categoría de inestables y eventuales -fenómeno al cual se añade la retracción del empleo en ciertas ramas de la industria- son cuestiones que tienen múltiples consecuencias en la vida del trabajador y de su familia. Son detectados en la investigación especializada ciertos fenómenos que pueden ser tomados como referencias indirectas a los temas que nos ocupan. Los análisis de las tasas de desempleo urbano para los años ochenta y noventa en México, por ejemplo, detectan que “en 1987 alcanzaron el nivel de 4.9%” mientras que en 1995 “alcanzaron el nivel histórico de 7.6%” (García, Blanco y Pacheco, 2000: 280, según cifras del INEGI). Igual que en otros países latinoamericanos, en México no existe seguro de desempleo, por lo cual los desempleados, al no poder aguantarse en esta situación por mucho tiempo, recurren en “la mayoría de las ocasiones [...] a estrategias generadoras de ingreso” (García, Blanco y Pacheco, 2000: 280). Estas estrategias se diseñan con el fin de mantener la reproducción de la familia del trabajador que transita hacia el desempleo.

De tales análisis se puede inferir la existencia de una infinidad de facetas implicadas en la relación trabajo/familia. A pesar de esta riqueza, para la presente exposición, nos interesa una cuestión puntual –no por ello irrelevante- que privilegia el análisis del ejercicio del rol de proveedor en el contexto de la familiar, bajo situaciones cambiantes en el trabajo, enmarcadas en el riesgo del desempleo. Es conocido el hecho de que el desempeño del rol de proveedor – históricamente conferido al hombre- es sumamente sensible a las cuestiones relativas al trabajo y al empleo masculino. Aunque tal desempeño tenga un componente hogareño y familiar (es decir reporta aspectos de la relación de pareja y de la división de tareas en el microespacio del hogar), el marco analítico del rol desempeñado por el hombre-proveedor puede ampliarse a esferas distintas a la propia familia, toda vez que se inscribe en el marco general del trabajo y de la división sexual de trabajo. Interesa, pues, para esta exposición examinar el doble fenómeno: cambios en la condición de trabajo como vehículo de transformaciones posibles en el rol de proveedor⁴. Para organizar la exposición se plantean los siguientes supuestos e interrogantes:

➤ existe un riesgo que marca la condición del obrero industrial que es el dejar de serlo, no es por su propia voluntad, sino por causas macro-socialmente instituidas. Es de suponer que si el obrero de la industria transita de un empleo fijo-protegido a la condición de trabajador inestable (o desempleado) - lo que significa una transformación que opera a nivel de las relaciones de trabajo- se instala un proceso de cambio en su trayectoria laboral y en el estilo de vida usualmente sostenido, conformado por componentes materiales y simbólicos (se supone que es menos prestigioso ser inestable que obrero y también que se puede ganar menores salarios en la primera condición que en la segunda);

➤ existe un riesgo de que, al devenir inestable, el trabajador se enfrente a cambios adicionales, centrados en la organización de la vida familiar. En el supuesto de que exista un rebajamiento salarial, el trabajador tendrá dificultades para mantener el estilo de vida previo, además de tener su prestigio afectado (no es lo mismo ser inestable que obrero). Aunque –como ya se mencionó- los determinantes de la inestabilidad laboral se remitan al mercado de trabajo y a una estructura ocupacional socialmente dada, sus efectos pueden ser nefastos para la vida familiar.

➤ como consecuencia de los supuestos previos, es plausible pensar que a causa del cambio en el trabajo (inestabilidad, añadida de la hipótesis de salario menor, marcada por el rebajamiento del prestigio y por efectos económicos nefastos sobre la familia) se registren quiebres en la figura del proveedor (es decir el desempeño del rol queda perjudicado). Pero, con base en ello ¿podemos hablar de desinstitucionalización de roles en la familia?

En los próximos apartados se plantean los rasgos básicos de la perspectiva analítica del riesgo y del enfoque de los roles, ineludiblemente engarzado con la acción social. Se aclara qué implica la desinstitucionalización de roles y además se precisan elementos definitorios del hombre-proveedor, con lo cual empezamos el próximo apartado.

Especificando constelaciones de conceptos

Sobre el hombre-proveedor

Fue detectada la existencia de un modelo de familia en el cual las relaciones internas al hogar se basan en una rígida división sexual del trabajo que opera en términos sociales, privilegiando la separación entre tareas públicas (las del hombre) y tareas privadas (las de la mujer). Es sobre la figura de la madre que se construyen las labores básicas de socialización de la prole, mientras que el hombre desempeña el rol de proveedor, líder instrumental, jefe de hogar y dador de prestigio. Es él que debe proporcionar a su familia determinados estilos de vida que variarán según pautas heredadas (familia de origen) pero sobre todo conforme los niveles de salario conseguidos y la posición lograda en la estructura ocupacional. La mujer desempeña un rol hogareño, marcado por ocupaciones y tareas de naturaleza expresiva que se circunscriben, de modo principal, a las labores de socialización de la prole en sus diferentes facetas, realizadas en el interior del núcleo familiar y de otros núcleos caracterizados por ser ámbitos de relaciones sociales de naturaleza íntima (caracterizados, por ejemplo, por la presencia de vecinos, por el ambiente escolar de los hijos).

Se trata de un modelo de familia (o si se quiere de un tipo construido) propuesto por Parsons (1978) que hace abstracción de las variaciones existentes en la realidad Norteamericana de las décadas de 1950/ 1960⁵, recabando no obstante los elementos definitorios del arquetipo de la familia nuclear conyugal. El planteamiento de Segalen (1992) también alude a este arquetipo cuando refiere un modelo de familia organizado en torno a un matrimonio estable, con la madre en el hogar, ocupada de la educación de la prole y del cuidado de la casa, bajo la autoridad del *pater familiae*. Este modelo, con arraigo en siglos pasados en Francia, fue resignificado y tiene un radio de extensión muy vasto. Conforman, juntamente con el modelo anterior, lo que se denomina el arquetipo occidental de la familia, con diferentes tipos de pertenencia y matices según los países y los períodos. Sea bajo la figura más modernizada del hombre proveedor, jefe de hogar y líder instrumental, sea bajo la figura del *pater familiae* –ubicado en un pasado más lejano- surge la cuestión de las relaciones de poder en el hogar.

Hemos hablado del hombre-proveedor cuyo rol se articula en torno a conjuntos diversificados de reglas⁶. Una regla crucial es que debe proporcionar a su familia determinados estilos de vida. Dada la relevancia de este aspecto hay que detallarlo, para en seguida tocar el tema relativo al poder en el hogar.

En la formación de los estilos de vida intervienen dos dimensiones: una relativa a lo material (las condiciones materiales de vida, el salario) y otra referida a lo simbólico (el prestigio). Esta distinción (lo material/ lo simbólico) que es totalmente indispensable, no debe borrar la existencia de vínculos entre prestigio y salario; entre prestigio y tipo de trabajo que se tiene; entre prestigio y dónde se vive, etcétera (Salles y Figueroa, 1994).

Partamos de un ángulo de observación amplio que es el de la división sexual del trabajo en la sociedad (sin restringirla al hogar). Tal división del trabajo, vista en los términos del modelo ya expuesto -que implica la separación entre un ámbito privado protagonizado sobre todo por mujeres y uno público cuyos principales actores son los hombres- propicia bases diferenciadas para la generación de gratificaciones sociales que varían según la localización de las personas en un ámbito u otro.

Considerando el conjunto de argumentos anteriores, se puede sugerir que lo material (condiciones materiales de vida) y lo simbólico (el prestigio) deben ser tomados como caras diferentes de una misma moneda. Aunque el prestigio puede ser heredado y tenga un contenido no reductible a cuestiones relativas al ingreso, es lógico que sufra variaciones según la posición lograda por el hombre-proveedor en la estructura ocupacional, lo cual incide, entre otros aspectos, en los niveles de salario. Por lo tanto el rol de proveedor en su vertiente tradicional (proveedor único) no puede prescindir de los mecanismos que permiten sostener la familia. En el caso de los trabajadores (en empleos protegidos, inestables etc.) -y en ausencia de bienes heredados- la actividad laboral es una pieza clave para el desempeño del rol.

Asumir esta posición consiste un paso importante pues, con base en ella, formulamos la hipótesis de que los cambios en las relaciones de trabajo y en el salario (cuando desfavorables al trabajador) tienen influencias negativas en el ejercicio de los roles implicados en la figura del hombre-proveedor, introduciéndose con ello transformaciones en las relaciones de poder tanto a nivel familiar como a nivel social. Dadas las características de la economía mexicana, llena de avatares que se trasladan a los trabajadores, éstos se enfrentan constantemente al riesgo de perder el empleo, riesgo que se entreteje con el estilo de vida.

Con respecto al *tema del poder*, hemos afirmado que el rol de proveedor se enmarca en *relaciones de poder*. Ahora bien, este fenómeno no puede ser catalogado como un rasgo actual de la proveeduría del hogar, sino como una herencia del pasado, cuando el ejercicio de la autoridad (el poder legítimo) era delegado por la sociedad al patriarca⁷ (véase a este respecto Horkheimer, 1977). Aunque todo ello haya sido resignificado y actualizado (por lo menos en cuanto a los aspectos centrales, más agudos y dramáticos del dominio patriarcal) la alusión al pasado deviene imprescindible. El análisis sociológico con retrospectiva histórica tiene el mérito de enfocar por un lado, qué representa simbólicamente la familia en términos de la reproducción de una sociedad determinada (en el caso aludido por Horkheimer, la patriarcal) vía la generación del consenso; por otro lado el mérito reposa en la posibilidad de retomar la idea de que el núcleo familiar conforma un espacio en el cual – en tiempos pretéritos- se dan prácticas de socialización de la prole y de ejercicio de la autoridad frente a la cónyuge, que utilizan métodos violentos (castigos, golpes), pero legítimamente encausados por la sociedad y muchos de ellos reforzados en otros ámbitos como la escuela, por ejemplo . Lo que, en parte, se refleja en el dicho popular, “las letras con golpes entran”. Resabios de este encuadre en que se usa la violencia como un medio para lograr respeto y obediencia, socializar (en el hogar), educar (pedagogía en la escuela), aunque sean abusos de poder, pervivieron por mucho tiempo y aún no se logra cabalmente su erradicación.

Los enfoques que toman a la familia como un espacio de ejercicio de la autoridad, centrada en la figura masculina y, al mismo tiempo, como una instancia para la producción social del consenso son perspectivas que integran el análisis del poder al de la familia.

La relación entre poder y logro del consenso es planteada por Giddens (1995) desde un punto de vista amplio, es decir no circunscrito en el espacio de las relaciones familiares, anclado en la crítica de diversas propuestas teóricas (incluyendo por supuesto la de Parsons). Sugiere el examen de espacios de ejercicio del poder a partir de las salidas adoptadas por los sujetos (individuales y colectivos) para resolver los problemas de consenso/ disenso y los de conflicto de intereses que inciden en la reproducción de la sociedad. De tales cuestiones depende la resolución de ciertos problemas más acotados al ejercicio de la autoridad (poder legítimo) en la sociedad. A la luz de estos planteamientos, retornemos a los rasgos del modelo de familia nuclear conyugal, para acercarnos a las figuras complementarias del hombre proveedor y de la mujer proveída, vinculándolas con dos tipos muy distintos de trabajo: trabajo por un salario (el del hombre) y el trabajo doméstico no remunerado (el de la mujer). Tal división -que es un eje organizador de otros fenómenos sociales que van más allá de las relaciones familiares- reposa en

la generación de consensos sociales que no son definitivos (es decir son negociables y cambiantes) y por ello mismo colinda con áreas de conflicto, sin perder la plasticidad de inscribirse en un marco regido por el poder legítimo⁸.

Aunque tengamos excepciones –y no pocas- en las que el ejercicio del poder redundaba en violencia, el poder que se ejerce con base en la división sexual del trabajo (anclada en las asimetrías de género) debe pensarse como culturalmente sancionado y *macro-socialmente instituido*. Los cambios que en la actualidad emergen, que transforman y restan importancia a la figura del hombre-proveedor/ dador de prestigio/líder instrumental (como una de las múltiples formas que toma la división sexual del trabajo, centrada en las asimetrías de género) deben ser interpretados -por las razones esgrimidas- como un proceso de *desinstitucionalización*, es decir de desmoronamiento de lo instituido, que provocará la emergencia de nuevos horizontes de sanción cultural. Parece plausible sostener el argumento – a ser demostrado en otro momento con evidencias empíricas- de que los cambios en la división sexual del trabajo de modo amplio y los desplazamientos⁹ del hombre como proveedor económico deben ser pensados como transformaciones en las relaciones de poder entre los sexos, en la familia y en la sociedad. Y la redefinición de las relaciones de poder, la tomamos como parte del proceso de desinstitucionalización.

El concepto de hombre-proveedor queda pues, enmarcado en un panorama más amplio (*una constelación conceptual*) y encuentra su contraste en otro elemento conceptual indispensable para conformar el ámbito relacional que envuelve al proveedor, jefe de hogar, líder instrumental: la mujer proveída, desempeñando labores de naturaleza expresiva (por oposición a aquellas de carácter instrumental).

Sobre el proveedor mexicano: variaciones en las últimas décadas

Según hemos dicho, el modelo (el arquetipo o tipo ideal) –y por lo tanto abstracto- de la familia nuclear conyugal se sustenta en una división sexual del trabajo que mantiene la hegemonía formal del sexo masculino sobre el femenino. Dicho modelo asigna los roles asociados con la expresividad (crianza, cuidado de los hijos y realización de las tareas específicamente domésticas) a la mujer y el papel de proveedor de los medios económicos y del prestigio al hombre, que por ello mismo es nombrado líder instrumental.

Dada las características del problema a estudiar (cambios en la figura masculina como una vía de acercamiento a una posible *desinstitucionalización* de roles en la familia) deviene indispensable

ubicar al hombre-proveedor en el espacio relacional de hogar, en el cual se observan transformaciones relevantes en las últimas décadas.

La investigación sociodemográfica en México ha ofrecido un conjunto de hallazgos que permite acercamientos, aunque sea por veces de forma indirecta, al hombre-proveedor y jefe mediante la referencia a los hogares. A pesar de las agudas críticas a las modalidades de conceptualizar la jefatura de los hogares por parte de institutos y departamentos encargados de producir las estadísticas regulares (tanto en México como en diversos otros países) y a sabiendas de que los análisis de la jefatura están marcados por sesgos de la información ¹⁰, existen un número importante de referencias sobre la proveeduría del hogar, según sexo, cuya integración a este texto es indispensable porque, como lo veremos más adelante, constituyen puntas de un iceberg de transformaciones que merodean el rol del hombre proveedor.

Ya que el hogar del hombre-proveedor convive con hogares sin su presencia, vale la pena preguntarnos ¿cuántos hogares existen en el país? para luego indicar cuántos de ellos tienen por jefe a un hombre. En 1930 se cuenta con poco más de tres millones y medio de familias residenciales, situación que sufre, con el tiempo, una gran modificación ya que el número de hogares en México en 1990 asciende a 16.2 millones, es decir “en seis décadas el volumen de hogares del país se incrementó en casi trece millones” (López, 1998: 308, con base en los censos de población). Ahora bien, si tomamos los años de 1970 y 1990, del total de hogares, aquellos que son encabezados por hombres representan el 84.7% y el 82%, respectivamente (López, 1998), lo cual representa la inmensa mayoría de los hogares.

Algunos análisis se han ocupado de examinar qué aportan los diferentes miembros de la familia al presupuesto del hogar y de indicar no sólo la existencia, sino más bien el incremento de los hogares sin jefe (o sea que se organizan en ausencia de hombre-proveedor-jefe de familia, con base en la jefatura femenina). Sobre el *primer aspecto*, Cortés y Rubalcava (1994), con base en la información de los Censos de Población de 1990, presentan varios elementos- la naturaleza del ingreso aportado según sexo (es decir si el ingreso lo provee interesantes resultados sobre la composición del ingreso hogareño, especificando -entre el hombre o la mujer), lo cual interesa mucho por los argumentos esgrimidos en la propia definición de hombre proveedor, en la cual la faceta económica es decisiva. Entre los múltiples resultados ofrecidos, nos importa destacar que se observa un sostenido aporte al presupuesto familiar por la mujer en hogares pobres, cuyo jefe es un hombre. Tal fenómeno se enmarca en los efectos de largo plazo causados por la crisis de la década de 1980 ¹¹ a un sinnúmero de hogares mexicanos, entre los que sobresalen los más

pobres. Entre dichos efectos se encuentran una marcada escasez de oportunidades laborales asalariadas, una participación decreciente de la masa salarial dentro del PIB y un acelerado deterioro del poder adquisitivo de los ingresos de los trabajadores, (Espinosa, Salles y Tuirán, 1995), situaciones que jamás fueron superadas totalmente en los años subsiguientes.

Centrada en los hogares y con el análisis de la información captada en una muestra del Censo de Población de 1990, Rubalcava (1996) reitera la creciente importancia de los hogares con composición preferentemente femenina del ingreso familiar y ofrece datos que indican la considerable contribución de las mujeres al presupuesto de la familia. Además, pone en evidencia que 7 de cada 10 hogares con primacía del ingreso femenino no tienen hombres en edad activa o existe una escasa presencia de ellos, lo cual incide en la naturaleza de las estructuras familiares y en el bienestar. En una línea semejante, Steingart y Solís (1995) investigan las diferentes situaciones de bienestar de los hogares con jefatura femenina y masculina mediante el examen de las condiciones de la vivienda y de los servicios a que tienen acceso.

La investigación sociodemográfica coincide en señalar que es cada vez mayor la responsabilidad económica de las mujeres en los hogares. García y Oliveira (1994), a partir de entrevistas a profundidad en sectores medios y populares de Mérida, Tijuana y la Ciudad de México, encuentran que un número significativo de mujeres provenientes del sector popular ha asumido la responsabilidad económica de sus hogares, debido a que en ellos se perfilaban situaciones de pobreza, inestabilidad laboral, desempleo masculino e irresponsabilidad de los cónyuges, entre otras causas. Frente a tales circunstancias, las autoras reportan que es la actividad extra doméstica de las mujeres lo que hace posible la supervivencia del núcleo doméstico.

Con respecto al *segundo aspecto* anunciado (los hogares monoparentales jefaturados por mujeres) un hecho que amerita ser señalado es que estos hogares que se organizan en torno a la figura de la mujer (en ausencia del cónyuge o de otro adulto varón), con antecedentes históricos importantes, experimentan en las últimas décadas un posición definida, con un grado no despreciable de constancia, tendiendo al ascenso: por ejemplo en 1970, representan el 15.3 y en 1990 el 17.3 del total de hogares mexicanos (López, 1998).

En ausencia del "líder instrumental" o frente a la pérdida del proveedor (por la recurrencia de las separaciones y los divorcios, la viudez, y otras circunstancias), la situación del núcleo doméstico pasa por cambios profundos, no todos conducentes a una mejoría del estilo de vida

vigente con anterioridad. Aunque el "rebajamiento" del estilo de vida pueda ser compensado por nuevas circunstancias (demostradas en investigaciones hechas en Guadalajara) no hay que descartar que puede vincularse con el apareamiento o agudización de estados de privación y pobreza. (véase Rubalcava, 1996). Para la población perteneciente a clases altas y medias, y cuando la mujer trabaja (con credenciales educativas y una formación profesional), cabe la hipótesis de que se pueden instalar procesos que faciliten el desempeño del rol de proveedora sin rebajamiento del estilo de vida vigente con anterioridad. Tal hipótesis se relaciona con la pregunta, ¿en ausencia del proveedor se pueden contrarrestar desventajas sin caer forzosamente en el rebajamiento del estilo de vida o en el derrumbe de redes sociales?. Dada la imposibilidad de contestar directamente la pregunta, subrayamos que no es posible establecer vínculos mecánicos o directos entre pobreza y jefatura femenina en sentido estricto, o entre bien estar familiar y hogar nuclear (formado por papá, mamá y prole), lo cual abre paso a la consideración del éxito de otros tipos de familia ¹².

Relaciones de poder en los hogares y los hogares del hombre-proveedor mexicano

No cabe la menor duda que la figura del hombre-proveedor ha estado desde siempre envuelta en relaciones de poder en el hogar. La investigación histórica registra la existencia de tales relaciones protagonizadas por los hombres desde diferentes formas de ejercicio del poder, entre los que destacan el poder patriarcal anclada en la figura del patriarca. Según ya se mencionó, se trata de un fenómeno que no se reduce al ámbito de las familias, ya que se remite a un orden social, el orden patriarcal ¹³.

Fueron encontrados en el campo mexicano, en familias campesinas (González, 1991), resquicios de esta histórica figura, enraizada en el ejercicio de la autoridad del padre sobre otros miembros de la familia (cónyuge y prole) y sobre personas que, sin ser parientes consanguíneos, mantienen vínculos de parentesco político o ritual. Tal ejercicio de autoridad implica tomar decisiones unilaterales, aplicar sanciones de diverso tipo y en su caso castigos. Con base en estos mecanismos de autoridad (arraigados en un poder que se mantiene aún como legítimo) se asignan trabajos, se controlan normas para la transmisión de la herencia, se interviene en elecciones de naturaleza íntima (como la elección del cónyuge, por ejemplo). Los estudios de González (1991) para zonas específicas del campo mexicano, indican que en el hogar, el hombre campesino se considera (y es considerado), el patrón, el jefe incuestionable que manda y espera obediencia. Con la revisión de algunos aportes,

Oliveira, Eternod y López (2000:237) señalan que “resultados de investigaciones realizadas en las ciudades entre los sectores populares no se apartan mucho de lo señalado para los [...] campesinos; esto es, las mujeres casadas –en especial las de mayor edad, con escasa escolaridad y que no desempeñan actividades extra domésticas – conciben como legítima la posición de subordinación que se les asigna, aceptan obedecer al cónyuge y pedirle permiso para salir de la casa”. Junto con estas circunstancias que apuntan la pervivencia de costumbres pretéritas, encontramos que en las leyes que rigen la vida familiar en México –como el Código Civil- se hallan también prescripciones que inhiben las transformaciones en la vida familiar.

Pero la realidad mexicana ha sabido innovar de tal modo que, al lado de los fenómenos indicados, imperan hábitos y costumbres que apuntan cambios en la familia, conducentes al establecimiento reiterado de figuras de hombre-proveedor que ejercen la autoridad con mayor plasticidad (lo hacen de forma compartida con la cónyuge, por ejemplo) y con mayor cercanía a pautas democráticas de convivencia. Estos elementos, que son válidos para la dinámica familiar en hogares urbanos, lo son igualmente para hogares rurales en los que se observa –entre otros aspectos muy importantes- la vigencia de pautas más igualitarias en las relaciones familiares, destacándose las de índole intergeneracional, transformaciones frecuentemente enmarcadas en fenómenos no reductibles a la vida familiar como, por ejemplo, la migración, la consolidación en un empleo, las cuales redundan en la autonomía económica (véase García y Oliveira, 1994; González, 1991; Mumert, 1996). Hemos afirmado que las relaciones familiares deben conceptuarse como relaciones de poder, que al generar asimetrías relacionales dejan improntas en la vida familiar, al tiempo que encausan la subordinación femenina. A este propósito Oliveira, Eternod y López (2000: 240) argumentan que “las esposas, los hijos e hijas son más propensos a ocupar posiciones de subordinación”. Además recalcan, con relación a los hombres-proveedores-jefes de familia que “es común que [...] impongan su autoridad a las mujeres”. Se enfatiza también que es frecuente “que los padres y las madres hagan lo mismo con los hijos”. Es conocido el hecho que las autoras mencionan relativo a que en “todas las interacciones de imposición, el uso de la violencia -física o psicológica” puede ser frecuente (véase Oliveira, Eternod y López, 2000: 236). Los ejemplos puntuales indicados hasta el momento ilustran una vez más la postura previa de que la vida familiar refleja un conjunto de situaciones y procesos ubicados más allá de la familia misma. Así, el afianzamiento de la proveeduría compartida con la mujer, el retiro de contingentes de varones de las funciones de proveedor económico (cuestiones que guardan vínculo con el desempleo y la inestabilidad laboral) en los hogares más vulnerables del sector popular en México, son temas inanalizables al margen de los

umbrales y los horizontes puestos por la economía, por el colapso industrial, por el rebajamiento del salario y el recorte en los puestos de trabajo. En estos casos, la existencia en el hogar de mujeres en la posibilidad de asumir labores extra-domésticas que propician ingreso, se conforma lo que se nombra circunstancias/ instancias mediadoras que deben tomarse en cuenta en términos analíticos, para evitar atribuciones mecánicas de las influencias de los ámbitos marco-sociales sobre los de naturaleza micro.

La perspectiva del riesgo y el riesgo de bajar el estilo de vida: dilemas de los inestables.

En trabajos previos (Salles y Figueroa 1994; Olivo, 1997) hemos examinado cuestiones relativas al estilo de vida sin hacer conexiones con la problemática del riesgo. En este apartado nos volcamos a ello ya que partimos del doble supuesto de que, hoy día, una gran parte de los trabajadores ubicados en empleos protegidos corren el riesgo de transformarse en trabajadores inestables (como parte de las tendencias de la industria mexicana) lo cual puede conllevar un rebajamiento del estilo de vida. Tal procedimiento conduce a plantear la existencia de un doble riesgo: el de perder el empleo y el de rebajar –como una consecuencia del primero- el estilo de vida. En la última década del siglo pasado las reflexiones sobre el riesgo experimentaron un gran auge, acompañadas de su introducción en la literatura sociológica. Desde entonces, el término “riesgo” ha servido como concepto ordenador en diferentes campos de la sociología. Frecuentemente empleado para referir problemas de la salud, la ecología y la reflexividad científica, el término riesgo se halla también relacionado con los temas de supervivencia, pobreza y desigualdad social, lo cual constituye un terreno fértil para la reflexión sobre los trabajadores inestables, previamente obreros sindicalizados, que transitan por rutas laborales, catalogadas como descendientes o insatisfactorias (Olivo, 2004). Para los que nunca llegaron a ocupar un empleo protegido de fábrica y que siempre estuvieron en la situación de trabajadores inestables (los inestables crónicos) más que enfrentarse al riesgo de transitar hacia la inestabilidad, su situación tiene un aspecto inveterado que colinda con la habitualidad y la repetitividad, lo cual, no obstante, no excluye, el riesgo de rebajar aún más su estilo de vida, en ausencia de resoluciones aceptables para la cuestión laboral ¹⁴.

Una de las principales premisas de la teoría del riesgo, es que las situaciones de riesgo no son algo casual, sino que aparecen constantemente, inclusive, al grado de tener un carácter estructurado. Con algunos matices diferentes de los anteriores, Beck (1998: 237) señala: “los riesgos son el producto histórico, la imagen refleja de las acciones humanas y de sus omisiones”. Aunque Beck le atribuya un espectro más amplio a sus razonamientos, si acotados a cuestiones relativas al trabajo, los riesgos

a este nivel “son la expresión del gran desarrollo de las fuerzas productivas”¹⁵. Con respecto a nuestra con-temporaneidad afirma: “a diferencia de todas las épocas anteriores [...] la sociedad del riesgo se caracteriza esencialmente por una carencia: la imposibilidad de prever [...] las situaciones de peligro”¹⁶. La gran diferencia de los riesgos tradicionales con respecto a los de la sociedad contemporánea, es que en esta última, las situaciones de riesgo son producidas por la sociedad misma y no ya por la naturaleza. Es decir, la sociedad crea sus propias situaciones de riesgo. De acuerdo con Giddens (1995), los riesgos pueden vincularse con los estilos de vida que la gente escoge (por ejemplo, fumar, vivir en ciudad, comprar alimentos enlatados, seguir dietas o no seguir dietas) o que le son impuestos (vivir en zonas urbano-marginales, disponer de viviendas inseguras, no lograr tener la canasta básica de consumo, sufrir los imperativos implacables del mercado de trabajo). Los riesgos de la inestabilidad laboral, evidentemente se relacionan con las situaciones impuestas por el funcionamiento de la economía, del mercado de trabajo etc. A pesar de ello, en el plano cultural la población de escasos recursos sigue teniendo un margen de decisión (siempre y cuando los productos culturales no tengan elevados costos económicos) Podemos considerar que un determinado estilo de vida, en comparación con otro, permite un mayor o un menor margen para la integración cultural, a despecho de la marginación económica. Pero, al no ocupar un lugar estable y consolidado en el sistema productivo, los trabajadores inestables (y varios otros tipos de trabajadores también) no pueden cumplir el papel de consumidores de mercancías físicas, por tanto, se convierten en consumidores de símbolos o signos (Lash y Urry, 1998), mismos que incentivan en ellos (los inestables y otros trabajadores de bajo ingreso) el deseo insatisfecho de consumo, o el consumo defectuoso (Bauman, 2003: 64).

En particular, la sustracción o incorporación de nuevos aspectos económicos a la actividad laboral del hombre-proveedor es una parte importante -más no exclusiva- de la formación de la totalidad del estilo de vida, ya que intervienen, al lado de componentes materiales, otros de naturaleza simbólica. Así, la importancia que tienen para los individuos las alteraciones económicas (salarios rebajados, por ejemplo) depende del grado de integración de éstas al estilo de vida total (que integra componentes simbólicos). Sostenemos la idea de que entre más el salario del hombre-proveedor tenga un papel central en el estilo de vida (como suele ser en el caso de las personas de bajo ingreso que no han heredado otros recursos), más significativos serán las repercusiones del desmejoramiento salarial en el mantenimiento de los estilos. Todo ello conforma las pautas del doble riesgo, formulado antes.

La inestabilidad laboral les afecta de diferente manera, según sean las condiciones de la familia (que en este marco analítico podría considerarse como una instancia mediadora) y la naturaleza de las calificaciones acumuladas (instancia mediadora adicional). Para dar un cierre a esta parte del texto planteemos, a título de ilustración, uno de los múltiples escenarios posibles.

Un escenario posible: el trabajador ha logrado acumular calificaciones. ¿Éstas propician al trabajador-despedido condiciones y facilidades de encontrar otro empleo tan pronto quiera?. La resolución de esta disyuntiva tendrá que pasar por los determinantes del mercado laboral y de la estructura de la ocupación, marcados por la lógica de valorar más el trabajo de la máquina que el trabajo humano ¹⁷. Por lo tanto, al depender de instancias macro- sociales y al tener que competir con esquemas valorativos que deprecian el trabajo humano – sustitución por la máquina- la acumulación de calificaciones tiene un radio restringido de influencia y se subyuga a los avatares del mercado de trabajo. Si adaptamos la propuesta de Beck (1998) y *tomamos* el riesgo de perder el trabajo como una de las múltiples expresiones del gran desarrollo de las fuerzas productivas y como un fenómeno íntimamente afín con la imposibilidad de prever las situaciones de peligro, tenemos que considerarlo como inherente a la condición del trabajador (en la actualidad desprovisto de contratos colectivos de trabajo, de respaldo sindical entre otras desventajas) y como un factor que rebaja drásticamente el estilo de vida. Hay que considerar también que las bases sociales del prestigio tambalean, toda vez que éste tiene un componente simbólico que depende ineludiblemente del salario, de la estabilidad, de las prestaciones sociales entre otras ventajas. Por lo tanto, el rol de hombre proveedor, al depender no sólo de lo que pasa con la reproducción material de su familia sino con los aspectos relativos al prestigio, es sensible a la inestabilidad laboral: o sea la inestabilidad es un factor que introduce cambios en la figura del proveedor.

El enfoque de los roles y el rol de proveedor

El concepto de rol es uno de los más fundamentales en las ciencias sociales, sin embargo, tiene significados distintos según la teoría particular en la que se le enmarca (para mayores detalles sobre este punto véase Olivo 2004).

Desde una perspectiva fenomenológica, cabe hablar de *vivencia* de los roles (*Erlebnis*- véase Dilthey, 1986) que hace referencia a las cosas, circunstancias, situaciones por las que se atraviesan a lo largo de la vida (Bauman, 2003: 56). Esto representa un fundamento más para, en otro momento, analizar las experiencias de los trabajadores desde el punto de vista de sus expresiones o

momentos vitales. Cisneros Puebla (2000:73) sistematiza aspectos de la teoría del rol en la fenomenología, desde la propuesta schütziana, que implica una tipificación, y los compara con otros tipos denominados tipos sociales. Con respecto a los papeles/ a las figuras socialmente producidas (o sea los roles) se sostiene también que “las instituciones se encarnan en la experiencia individual por medio de los roles” y que “existen normas para el desempeño de roles, normas que son accesibles a todos los miembros de una sociedad, o por lo menos a aquellos que potencialmente desempeñan los roles en cuestión”. Un aspecto involucrado en la definición de rol -que interesa de cerca - es que “todo comportamiento institucionalizado involucra roles y éstos comparten [...] el carácter controlador de la institucionalización” (Berger y Luckman, 1968: 37)¹⁸. Más acotadas a las teorías de la acción, encontramos algunas definiciones de rol que enfatizan dos aspectos principales: su carácter ideal fijo al cual el comportamiento de la gente tiene que adaptarse, y su cualidad cambiante a partir de las eventuales influencias que pueden tener sobre los roles al ejercerlos, los individuos y sus acciones (Hage ,1992). Desde tales perspectivas no habría mucha diferencia entre rol y estructura, ya que los dos pueden ser vistos como restrictivos o como facultativos (véase a este propósito Giddens, 1995). Existe no obstante una diferencia crucial, y ésta es que el rol se define por ser *una posición* al interior de relaciones sociales ubicadas en contextos específicos¹⁹ a la cual son inherentes determinados derechos y deberes, mientras que cuando se hace uso del término estructura, es para referirse a una lógica de acción que va más allá de los individuos y que tiene un espectro de manifestación más amplio que *una posición*, además de perdurar por determinado espacio y tiempo, sin que la acción individual interceda de modo directo en esta duración. En este tenor de ideas, un rol tiene cualidades estructurales, pero no es una estructura, sino una posición en ámbitos relacionales específicos, como los de la familia y el trabajo en el caso bajo consideración. Así, la propiedad estructural de un rol viene a colación cuando se remite a su capacidad para reproducirse por cierto espacio y tiempo. Los elementos principales del rol son las reglas de acción, entendidas éstas como lógicas de acción socialmente validadas o reconocidas que, vistas como incorporadas en los agentes, se dividen en derechos y deberes. A diferencia de esta postura, en la propuesta de Berger y Luckman (1968), hay referencias a normas e instituciones que son los entornos afines con el origen del rol, al tiempo que constituyen instancias controladoras y dadoras de mecanismos para el desempeño mediante rutinas y habituaciones.

Cabe decir que tanto los roles como las reglas, tienen cualidades estructurales, las cuales a través del espacio y el tiempo cambian, pues constantemente son impuestas, recusadas, legitimadas o negociadas, es decir, son constitutivas de las relaciones de poder. Por ende, en el desempeño de roles, los individuos tienen que desplegar acciones negociadoras no sólo por las innovaciones que se presentan, sino además porque pueden existir traslapes o complementariedades entre distintos roles (Super, 1995). Habiendo indicado de modo breve algunos aspectos del concepto de rol, es preciso introducir otros, como la flexibilización de roles (muy cercana a la propuesta de Hage), como parte de la propia definición. La flexibilización apunta la posibilidad/necesidad de cambiar el rol, de matizar su fuerza y ha sido favorecida por las características de los procesos de individualización, marcados por la gran importancia que han adquirido, para el individuo actual, la formación del *sentido del yo* a partir de los acontecimientos vividos a lo largo de la vida y ya no tanto a partir de la posición lograda por la ejecución de una función claramente definida y explícita. No es por ello gratuito que los casos en donde existe una consistencia de *status* (Lenski, 1961) sean hoy la excepción, sobre todo en América Latina, donde abundan, quienes tienen estudios superiores y desempeñan roles de taxistas, oficinistas de tiendas de libros o jardineros²⁰.

Retornando a la cuestión del rol de proveedor en situaciones de inestabilidad laboral, y a las numerosas reglas de acción que incluye, éstas se encuentran inequívocamente marcadas por las circunstancias que viven los inestables en sus familias. Por lo tanto, para analizar los roles de proveedor en sus nexos con el desempeño en el trabajo es preciso tomar en cuenta algunos de los aspectos más importantes relacionados con el *seguimiento* o *violación* de las reglas al interior de los espacios vitales más recurrentes (hogar, trabajo, barrio).

En primer lugar hay que determinar ¿qué son las reglas? ¿qué implica seguir o violar una regla? Para luego ver en qué medida se detectan problemas en las reglas que intervienen en el rol del hombre-proveedor. Es evidente que un mayor conocimiento de las reglas de acción contribuye a la especificación de los cambios en el rol de proveedor y del vínculo entre ellos y el trabajo. A continuación enunciaremos algunos aspectos teóricos de lo que se entiende por regla. *El concepto de regla* ha suscitado un sinnúmero de reflexiones (como ejemplo de ellas podemos mencionar las de Ludwig Wittgenstein, 1957) y sus formulaciones incluyen numerosos debates que van más allá de la filosofía, ubicándose en el campo de la teoría sociológica.

Entre los aportes en este tema destaca el de Winch (1972), quien dedicó un notable esfuerzo a la dilucidación de lo que es “seguir una regla”. Una posible manera de saber lo que es seguir una determinada regla es que alguien nos dé varios ejemplos de cómo se la sigue en la práctica, según diferentes contextos. Sin embargo, esto puede llegar a ser insuficiente, ya que las reglas admiten variados estilos de ejecución, aunque los contextos cambien (p.e. el baile adecuado en el vals con una quinceañera, donde es difícil decir claramente cuáles son los criterios para determinar si un baile fue correctamente ejecutado).

Otra manera de poder conocer *el seguimiento de una regla*, es mediante la diferenciación entre las aplicaciones correctas y las aplicaciones erróneas de la misma (Turner, 1984: 27). Cada sociedad, o cada grupo sociocultural específico, tiene una idea de lo que es seguir correctamente una regla. A esto se refiere Winch cuando dice que *la acción significativa es ipso facto, una acción regida por reglas* (cit. en Turner, 1984: 31). Es decir, un acto no es significativo, sino hasta cuando se le identifica como perteneciente a una clase de actos en particular y no a otra. Todo ello apunta la existencia de vínculos inextricables entre las problemáticas de las reglas y de las teorías de la acción.

En particular, los roles de proveedor de familia incluyen numerosas reglas de acción, cuyo significado hay que dilucidar (Olivo, 2004). En términos más precisos, los diversos significados asociados a las diferentes reglas inherentes al rol de proveedor, se encuentran inequívocamente marcados por los contextos que viven los inestables en sus familias (el hogar, los ciclos de vida, las redes sociales que se tejen, las condiciones del barrio entre otros).

Con un grado elevado de simplificación hagamos un breve ejercicio de dilucidación de reglas, con base algunos de los múltiples significados atribuidos al rol de proveedor, buscando vincular con cambios en la situación laboral. La definición del hombre-proveedor fue dada los apartados anteriores y no la repetiremos aquí. Con respecto al rol de proveedor, entre las principales acciones que indican *el seguimiento de las reglas* podemos esbozar de manera general y preliminar los siguientes aspectos, circunscritos a los supuestos previos puestos al inicio del presente texto.

Primera regla a seguir: el rol de hombre proveedor que trabaja en una fábrica (empleo protegido) implica gran dedicación -en tiempo- al trabajo. La actividad laboral absorbe todo el tiempo disponible, dado que el hombre proveedor del sector popular tiene largas jornadas de trabajo e invierte un tiempo desmesurado en el transporte. Por ello el *modus operandi* de la regla crea el rol

del proveedor-ausente, figura que es francamente aceptada por hijos y cónyuges como una condición *sine qua non* para el mantenimiento del puesto de trabajo, del propio salario, del estilo de vida logrado, del prestigio de ser una familia obrera (en el entendido de que es más prestigioso ser una familia obrera que una familia cuyo jefe es un trabajador inestable o desempleado).

Elementos intervinientes en el seguimiento de la regla.

En apartados previos se manejó con fines heurísticos el doble supuesto de que, hoy día, una gran parte de los trabajadores ubicados en empleos protegidos corren el riesgo de transformarse en trabajadores inestables (como consecuencia de las tendencias de la industria mexicana) lo cual puede conllevar al riesgo de un rebajamiento del estilo de vida tanto en términos materiales como simbólicos (el segundo riesgo, el de rebajar el estilo de vida, es una consecuencia del primer riesgo: perder el trabajo). Cuando el trabajador transita de su empleo protegido hacia la situación de inestable (o desempleado) ya no se trata del riesgo de perder el trabajo protegido y del riesgo de rebajar estilo de vida (salario y prestigio), sino de una realidad marcada por la aparición de la inestabilidad súbita (en contraposición a la inestabilidad crónica). En estas circunstancias, hay problemas con el seguimiento de la regla ya que la escasez de tiempo -para actividades distintas al trabajo- se transforma en exceso de tiempo (“tiempo libre”). Con ello se rompe la regla previamente puesta, que daba ciertos matices al rol de proveedor.

Evidencias *del rompimiento de la regla*: según la perspectiva de Jeremy Rifkin (1994), los trabajadores inestables (o desempleados) se encuentran ante el dilema de un mayor tiempo libre. Específicamente, Rifkin señala la gran presión ejercida sobre los hombres proveedores desempleados por el “¿qué dirán?” de sus vecinos, cuando se refiere a la penosa necesidad de ocultarse en sus casas en las horas de trabajo para que no los vean y no se den cuenta de su vergonzosa condición de desempleados. Con el crecimiento de la inestabilidad laboral, el proveedor que se encuentra desempleado ¿debe usar su tiempo de no trabajo para estar más cerca de su familia? ¿debe ocuparse de trabajos que no se circunscriben al rol tradicional del proveedor? Hoy tales cuestiones ocupan el centro de las preocupaciones cotidianas de los trabajadores en general. (véase a este propósito Rifkin, 1994). ¿Para un rol asignado a nivel macro-social e inserto en una rígida división sexual del trabajo (Parsons) hay perspectivas tendientes a su ajuste a nivel de los individuos? Cuando algunas de las reglas de acción no pueden ser seguidas, por imperativos socialmente impuestos (despido involuntario por las características “flexibles” del mercado de trabajo) ¿hay impactos en la autoestima y otros fenómenos subjetivos? Sin duda alguna, la

disposición de un mayor “tiempo libre” conlleva un aspecto liberador en el sentido de que ya no existen, o existen en un mucho menor grado, las coacciones rutinarias impuestas por el trabajo. Pero este aspecto liberador, si contrapuesto a las necesidades de trabajar para sobrevivir y a los problemas emocionales generados por el desempleo, puede no constituir un rasgo a ser valorado por el trabajador. Presentamos otro ejercicio más, de modo breve, para no sobrepasar la extensión deseable del texto.

Segunda regla a seguir: dada la división sexual del trabajo que determina roles diferentes (en los modelos teóricos explicitados anteriormente, proveedor y proveída) la regla a seguir es que el hombre trabaja y la mujer queda en casa. En el marco de las acciones indicativas de las reglas que el hombre-proveedor debe seguir en la familia, se plantea la cuestión de si es conveniente que su pareja trabaje. El rol de hombre-proveedor implica garantizar con su salario las funciones de proveeduría ya que, según la división sexual del trabajo, es el hombre que se desempeña en el ámbito público (la fábrica), mientras que la mujer en el privado. Además, socialmente se espera que se haga cargo de dar las condiciones de reproducción del grupo doméstico. Estas reglas se refieren principalmente a las decisiones y criterios que el proveedor debe tomar en cuanto a si su esposa trabaja o no. Aunque este tema sea sujeto a negociaciones en la pareja, estamos tomando –en esta ocasión- el caso extremo, que no por ello es raro, sino más bien frecuente.

Elementos intervinientes en el seguimiento de la regla. Con la inestabilidad laboral (y el desempleo) se instalan presiones económicas que orillan al proveedor a establecer cambios en sus relaciones con la familia. En los últimos años, el empleo femenino, y en especial el trabajo fuera del hogar de la mujer con pareja e hijos, ha crecido exponencialmente²¹. En particular, en los sectores populares urbanos, la decisión de que la esposa trabaje fuera de casa, es motivada principalmente por la necesidad económica²². Otro bloque de aspectos a considerar –interviniente en el seguimiento de la regla- es la integración de la prole al mercado de trabajo como un mecanismo de supervivencia del grupo doméstico. La decisión de si los hijos estudian o trabajan no es en sí misma un dilema, sino que también es posible la conciliación entre ambas opciones a manera de que se lleven a cabo simultáneamente. Pero ¿hasta qué punto está dispuesto el proveedor a aligerar su responsabilidad?. Y si la respuesta es afirmativa ¿Con qué justificaciones apoyan su decisión? ¿No siente vergüenza al desentenderse de la obligación de mantener los hijos en la escuela? Cuestionamientos semejantes pueden plantearse cuando el proveedor decide seguir apoyando los estudios de los hijos, como por ejemplo ¿cuáles son las repercusiones de sentir muy pesada la carga de continuar desempeñando el

rol de proveedor de la manera en que lo ha hecho hasta el momento, es decir, en su condición de trabajador en mejores condiciones y antes de transitar hacia la inestabilidad laboral?

Evidencias del rompimiento de la regla: el hecho de que la mujer se vea precisada de trabajar por que se necesita y que los hijos (en ocasiones) también sean forzados a hacerlo, puede interpretarse como un cambio en el rol de proveedor. Se derrumban parte de las reglas que estructuran el rol de proveedor –en su carácter de proveedor único- y se profundizan los riesgos de debilitamiento ante la inestabilidad laboral. Entre las familias de los trabajadores inestables crónicos, que por cierto en su gran mayoría pertenecen a los sectores populares empobrecidos (Humphrey, 1994), es probable que el canon propio del rol de proveedor único tradicional de que “*la mujer es de casa y no sale*”, se encuentre en proceso de reformulación ante la crisis económica. Pero, considerando que en la sociedad mexicana el trabajo femenino ha ido ganando mayor legitimidad, en los últimos años, puede suponerse que recientemente hayan surgido entre los esposos e hijos diversas percepciones con base en los cuales el trabajo de la esposa fuera de casa se justifique, e incluso independientemente de las urgencias económicas que existan en su familia.

Detrás de la cuestión de si el marido y proveedor permiten o no que su mujer trabaje fuera de casa, subyace el asunto de la fuerza del *canon machista tradicional* contra la fuerza de las situaciones concretas. Todo esto conduce a plantear, hasta qué punto y de qué manera el trabajo de la esposa es evitado por el hombre proveedor en defensa de una posición machista²³. Así por ejemplo, no es difícil de imaginar que una pareja decida en común acuerdo que ella no trabaje, pese a las dificultades económicas del inestable, porque los trabajos disponibles no ofrecen el nivel de dignidad exigido por ambos. Aunque aún en este caso la desigualdad de género sigue presente en el contexto más amplio de la sociedad (en forma de desigualdad en los trabajos a los que él y ella pueden acceder), existe la intención explícita por parte de ambos cónyuges de abrir para ella el campo de opciones, aunque las circunstancias vayan en contra. En el otro extremo tenemos a quienes se oponen abierta y rotundamente a permitir que su esposa trabaje (“*la mujer es de casa y no sale*”) por mucha dificultad económica que su familia padezca.

Así, en los *continuums* de justificaciones sinceras/veladas, acerca de la conformidad/ inconformidad del proveedor inestable de que la esposa trabaje en contextos concretos, reside parte importante de la clave para poder averiguar y valorar el peso del canon machista del proveedor y su relación con las circunstancias materiales derivadas de la inestabilidad.²⁴

¿Desinstitucionalización o flexibilización de roles?

Para desarrollar el concepto de desinstitucionalización es necesario conceptuar las instituciones, que –como todos lo sabemos- pueden ser objeto de múltiples definiciones. Los fines de este texto, no obstante, inducen a conceptuarlas en un sentido laxo. Así podemos decir que las instituciones guardan trazos de una cultura vigente y que representan cristalizaciones, no solo de costumbres consagradas y de modos de vida reiterativamente vividos (prácticas, relaciones sociales vivas, vivencias), sino también de leyes, de códigos (los civiles, los penales y la Constitución), por ejemplo, si tomamos en consideración la primera parte de la formulación, podemos afirmar que -por remitirse a relaciones sociales vivas- predominan en su seno las negociaciones y los arreglos contingentes, mientras que en la segunda -por reflejar las prescripciones enmarcadas en el derecho- predominan las sanciones.

Un argumento indispensable es que las instituciones sirven de entorno para el despliegue de la subjetividad y de procesos identitarios al tiempo que fungen como espacios organizadores de prácticas (Berger, 1967). Si tomamos en cuenta los planteamientos previos podemos decir que las relaciones familiares abarcan los dos facetas señaladas: están marcadas por las negociaciones contingentemente entabladas y por las sanciones dictadas por las leyes (que rigen, por ejemplo, los divorcios y las herencias). Todo ello hace con que la familia pueda ser considerada, por su doble carácter, un dominio institucional.

Siguiendo una vez más a Berger (1967), tenemos que la desinstitucionalización implica un cuestionamiento (cuando no un derrumbe) de ciertos rasgos de una institución que pierden en estabilidad, credibilidad o poder de organizar las prácticas y las vivencias²⁵. En otras palabras, el proceso de desinstitucionalización indica cambios y resignificaciones de los dominios institucionales. Como los roles son impensables sin un encuadre institucional, ya que “las instituciones se encarnan en la experiencia individual por medio de los roles” (Berger y Luckman 1968: 37) y que “todo comportamiento institucionalizado involucra roles y éstos comparten [...] el carácter controlador de la institucionalización” (Berger y Luckman, 1968: 37), es evidente

que la pérdida de vigencia y los cambios profundos en los roles inducen a procesos de desinstitucionalización ²⁶. Ahora bien, ayuda mucho la comprensión de la situación contemporánea del rol de proveedor si partimos del argumento de que la desinstitucionalización de roles en el seno de la familia no crea un vacío, sino más bien toma la forma de una flexibilización progresiva y paulatina de tal modo que, en un cierto *lapsus*, haya realmente una pérdida de la institucionalidad del rol, situación que, sin embargo, no ocurre abruptamente, como suele acontecer con todo y cualquier fenómeno cultural.

Considerando que los cambios en la familia mexicana reúnen el doble aspecto de ser profundos y a la vez muy heterogéneos, variando según la clase social de pertenencia, el nivel de escolaridad, el carácter urbano o rural de los hogares, sería difícil hablar, por el momento, de una desinstitucionalización total de roles, lo cual no implica dejar de ver que sufren transformaciones galopantes. Además, si consideramos que los roles contemporáneos no se reducen a conjuntos de reglas totalmente coherentes entre sí que regulan la conducta, encauzándola de manera rígida (consistente), vale la pena plantear la existencia de la flexibilización y de una plasticidad, que no siempre desembocan en una desinstitucionalización (derrumbe total de reglas en términos generales y no solamente en ciertos grupos sociales). En la actualidad –y a diferencia de períodos pretéritos– la ocupación de una determinada posición en el trabajo y en la familia implica una amplia diversidad de matices posibles en que las reglas (de un determinado rol) se pueden interiorizar, así como interpretar e introducirse en la acción de distintos modos. Si bien, por un lado, las reglas claras, explícitas y solidamente compartidas proporcionan claridad cognoscitiva y un sentimiento de seguridad derivado de la existencia de un relativo orden y predecibilidad de las rutinas de acción, por otro lado, tales reglas no son suficientes para determinar y realizar las acciones supuestamente pertinentes en situaciones manifiestamente nuevas. Inclusive, pueden llegar a obstaculizar la satisfacción de determinadas metas, gustos o deseos.

No está de más mencionar que tales metas, gustos y deseos se originan, en gran medida, en la búsqueda de una *identidad*. Sin pretender abundar aquí sobre este asunto, es suficiente con apuntar la mayor importancia en la sociedad contemporánea de los problemas de identidad y sentido, en comparación con los problemas de obediencia correcta a la norma (en el caso el rol), cuestión típicamente organizadora de los procesos identitarios en sociedades tradicionales.

Consideraciones finales

A manera de conclusión es indispensable proponer algunas ideas que, por la naturaleza del texto –plagado de hipótesis y de escenarios imaginados- tienen forzosamente un carácter de un cierre provisional a lo expuesto. A lo largo del texto destacamos, con base en evidencias brevemente aludidas, que el rol del proveedor masculino al interior del hogar sufre cambios con el desplazamiento de la carga simbólica otorgada a la figura del hombre. Éste deja de ser el “proveedor único” a raíz de un elenco importante de transformaciones culturales, entre las que despuntan los significados distintos atribuidos a la proveeduría del hogar.

Enfatizamos también que el gran incremento de las familias monoparentales (jefaturadas por la mujer sola) consiste un ejemplo inquietante del declive de la figura del hombre proveedor. Además, en los hogares cuyo jefe es un hombre, se registra un aumento considerable de las aportaciones monetarias de las mujeres, dirigidas a satisfacer las necesidades de consumo, lo cual se asocia tanto con la flexibilización del rol de proveedor como con la creciente inserción de la mujer en la actividad económica.

Todos estos razonamientos nos permiten pensar que una proporción cada vez menor de los arreglos formados por la pareja con hijos (arquetipo de la familia nuclear) se ajusta empíricamente al modelo, organizado en torno a la figura del jefe varón/ líder instrumental/ dador de prestigio/ proveedor único, manteniendo su mujer, que a su vez se dedica a labores del hogar y de la crianza de la prole. Todo ello puede enmarcarse en la idea de que los roles sociales son hoy más flexibles no sólo por la aparición y difusión de situaciones de riesgo, inéditas e inesperadas, impuestas desde la macroeconomía a los individuos (por ejemplo, escasez de trabajos por las características adoptadas por la reconversión industrial), sino también porque, dada la actual cultura del consumo y del modernismo, se tienden a pasar por vivencias (en el sentido fenomenológico de experiencia vivida) cada vez más intensas, experiencias más y más novedosas o más y más profundas. Estas circunstancias –que tienen un espectro reflexivo amplio- requieren considerar la primacía del atractivo de la vivencia por sobre la obediencia o respeto a las reglas de un determinado rol. La mayor *importancia de las vivencias por sobre los roles*, conduce no tanto a desechar estos últimos y analizar exclusivamente las primeras sino más bien al imperativo de especificar teóricamente la relación entre uno y otro. Evidentemente el estudio de este contexto más vasto servirá para enmarcar los fenómenos, no tan amplios, examinados en este texto.

Con respecto a los trabajadores inestables, el análisis de los momentos vitales, mediante el estudio de la historia laboral y familiar, es de suma pertinencia metodológica. Más específicamente, hay que considerar lo que ocurre con *los procesos de vivencia relacionados con las reglas de un rol, en el seno de determinadas situaciones de inestabilidad laboral* que, como hemos sugerido, ejercen influencia sobre la figura del hombre proveedor. Los rasgos intrínsecos de esta figura la ponen en tensión o en contradicción con las situaciones laborales que se desprenden de la inestabilidad. La cuestión es también averiguar los distintos posibles procesos de *vivencia* que se desarrollan a partir de las tensiones o contradicciones de *rol* creadas por las situaciones de inestabilidad laboral.

* Es doctora por la Universidad de París, profesora-investigadora de El Colegio de México- CES y actualmente se desempeña como directora de la revista *Estudios Sociológicos*. Pertenece a la Academia Mexicana de Ciencias y al Sistema Nacional de Investigadores.

** Es maestro en Sociología del Trabajo (Universidad Metropolitana Iztapalapa) y egresado del Doctorado de Sociología de El Colegio de México- CES. Actualmente se desempeña como profesor de sociología en la Universidad Autónoma de Tlaxcala.

Notas

1. La primera versión de este texto fue redactada en 2000, como una ponencia, para la reunión “As familias contemporâneas” realizada en el Centro de Recursos Humanos (CRH) de la Universidad Federal de Bahia, Brasil. La actual versión representa una re-escritura de la ponencia que depura algunos aspectos y añade otros (tomados de Olivo, 2004), con el fin de analizar más detenidamente los vínculos entre los cambios en el rol de proveedor y en el trabajo.

2. Para situaciones latinoamericanas véase también Schmukler, 2 000

3. Basta con mencionar las transformaciones en los roles de los cónyuges, cuando se modifican las reglas que establecen de modo fijo, drástico e innegociable las funciones del hombre-proveedor-único, para sustituirse por la proveeduría compartida. Este es el trasfondo relacional-doméstico implicado en la entrada de contingentes importantes de mujeres, casadas y madres, en el mercado de trabajo, hecho que realmente transforma la composición de dicho mercado.

4. Las transformaciones y su posibilidad variarán según las instancias mediadoras, en este caso aquellas que caracterizan el ciclo familiar, el número y estado de los hijos (si estudian, la edad y si pueden o no trabajar). Interviene además la situación del cónyuge.
5. Algunas de las críticas básicas que se hicieron a la propuesta de Parsons para el estudio de la familia se encuentran enlistadas en Salles (1991).
6. Más adelante, en la conceptualización de los roles, integraremos las reglas a seguir como un punto nodal.
7. Cabe no olvidarnos que se trata de una figura con un espectro histórico impresionantemente largo que remonta a los patriarcas descritos en la Biblia, que se fue resignificando según determinados momentos y épocas de la cultura occidental.
8. Es impensable que todo ejercicio de poder -sea en el seno de la familia, sea en otros ámbitos de relaciones sociales de naturaleza íntima (como por ejemplo la escuela), sea aún en la sociedad más amplia- deje de acercarse al ejercicio de la autoridad ligada al poder legítimo. Como las pautas que rigen lo que es legítimo varían de sociedad en sociedad, de época, en época, varios contenidos previos de la autoridad familiar pierden, en la actualidad, legitimidad.
9. Estos fenómenos comportan un gradiente que implica diversas situaciones como, por ejemplo, su sustitución por la mujer, el mantenimiento de una posición compartida, entre otras situaciones.
10. Véase López (1998) para un minucioso examen de esta cuestión y la revisión de otros aportes críticos.
11. El año de 1982 constituyó el punto de inflexión en la trayectoria de crecimiento seguida por la economía mexicana desde la posguerra. El impacto inicial de la crisis se reflejó en una caída del Producto Interno Bruto (PIB), una contracción de la inversión, del consumo y en un repunte de la inflación. Para enfrentar la crisis se instrumentó una drástica política de ajuste. La crisis ha implicado una profunda reestructuración económica del país y también el debilitamiento del papel del Estado como prestador de servicios básicos (Párrafo tomado de Espinosa, Salles y Tuirán 1995).
12. Este hecho es indispensable de considerarse para evitar posiciones atadas al pensamiento conservador y para alejarse de la idea de que solo es bueno lo que la costumbre fija como usual o la aseveración de que la familia nuclear es el parámetro que rige todo lo que se refiere a la vida familiar y hogareña.

13. La literatura latinoamericana propicia múltiples ilustraciones de esta figura, incrustada en órdenes distintas al orden patriarcal europeo, por lo tanto resignificada, guardando, no obstante, algo de un núcleo performativo específico, anclado en el ejercicio del poder. Pensemos en *Cien años de soledad*, *El otoño del patriarca*, para mencionar apenas dos ejemplos emblemáticos.

14. Por lo tanto el riesgo de rebajar su estilo de vida no es una característica exclusiva de las situaciones de tránsito de un empleo protegido a la ausencia de él. Hacemos abstracciones de las varias otras situaciones, como un recurso metodológico.

15. Algunas interpretaciones sobre “la cuestión del no trabajo” en las sociedades contemporáneas apuntan exactamente este tema que tiene que ver con la sustitución del hombre por la máquina.

16. Se enfatiza que el derrumbe o las drásticas modificaciones del *Welfare State* en los países desarrollados sustituye la previsión para los períodos de post-vida laboral por el riesgo y la incertidumbre.

17. Para no reducir los determinantes del mercado laboral y de la estructura ocupacional a los argumentos previos hay que aludir a aquellas transformaciones de la economía mexicana desde 1982 que han incidido negativamente sobre la capacidad del sistema económico para generar empleos asalariados al ritmo que exige la incorporación de miles de nuevos demandantes de trabajo.

18. Para ampliar un poco más este aporte véase Salles y Figueroa 1994.

19. En el presente texto se examinan dos tipos de roles: uno al interior del contexto de las relaciones sociales en la familia y el otro en el contexto relaciones sociales en el trabajo.

20. Esto significa que los derechos implicados en las reglas de rol, han experimentado un desplazamiento, reflejado en una resolución poco convencional de los problemas del desempleo, que se da al margen de las expectativas socialmente legitimadas (examinar este aspecto con el seguimiento o violación de la regla).

21. Esto tiene sus orígenes en décadas pasadas. La caída de los salarios reales constituyó un estímulo para que se acrecentara la participación de las mujeres (y también de los menores) en la actividad económica en la década de 1980 (González de la Rocha, 1987; García y Oliveira, 1994; Tuirán, 1998). El aumento de la participación femenina en el mercado laboral, documentada desde los años setenta, se vio acompañado más tarde por cambios importantes en el perfil de esa mano de obra.

22. En las familias de estos sectores que tienen sus ingresos económicos relativamente asegurados, existen varios factores que pueden motivar el trabajo de la esposa fuera de casa, como la búsqueda de independencia personal por ejemplo (García y Oliveira, 1998: 140). Cabe también retomar lo expuesto por Offe (1985) cuando habla del trabajo por necesidad y del trabajo por realización (véase un discusión de estos aspectos en Salles, 2001).

23. Las justificaciones para evitar que la cónyuge trabaje pueden adquirir muchas formas, y finalmente no dejar de ser justificaciones, pero de igual manera pueden no ser tanto justificaciones como reacciones inducidas más por las circunstancias objetivas que por reglas ideales, reacciones en las que el canon machista de proveedor único no tiene nada que ver, o al menos directamente, en el modo en que la pareja convive y organiza su vida doméstica.

24. En general, la mayor parte de la literatura académica coincide en que los casos de acoplamiento entre ser mujer y ser pobre apuntan desigualdad persistente (Tilly, 1998; Brachet, 2000).

25. Para una distinción entre vivencias y prácticas véase Salles y Figueroa (1994).

26. La transformación de un rol en determinada dirección, puede tener muy diferentes manifestaciones empíricas. Pero es sólo analizando dichas manifestaciones, en su relación con los derechos y deberes implicados en las distintas reglas que componen un rol, como podrá advertirse con más claridad la dirección del cambio del rol.

Bibliografía

Adorno, Theodor 1950 *The authoritarian personality* (Londres: Harper and Row).

Bauman, Zygmunt 2003 *Trabajo, consumismo y nuevos pobres* (Barcelona: Gedisa).

Beck, Ulrich 1998 *La sociedad del riesgo* (Barcelona: Paidós).

Berger, Peter 1967 "On the concept of alternatives in development Occasional", *Paper 72/1*, (Viena: Vienna Institute for Development).

Berger, Peter y Luckmann Thomas 1968 *La construcción social de la realidad* (Buenos Aires, Amarrortu).

Bourdieu, Pierre 1979 *La distinction. Critique sociale du jugement* (París: Les Éditions Minuit).

Brachet, Viviane 2000 *Entre polis y mercado. El análisis sociológico de las grandes transformaciones políticas y laborales en América Latina* (México: El Colegio de México).

Cisneros Puebla, César 2000 “Schutz: de la tipificación cotidiana a la cuantificación empírica” en *Sociológica*, vol. 15 número 43 (México: Universidad Autónoma Metropolitana).

Cortés, Fernando y Rosa María Rubalcava 1991 *Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento* (México, El Colegio de México).

Cortés, Fernando y Rosa María Rubalcava 1994 *El ingreso de los hogares* (Aguascalientes: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática).

Dilthey, William 1986 *Crítica de la razón histórica*, (Península: Barcelona).

De la Garza, Enrique 1988 “Desindustrialización y reconversión en México”, en revista *El cotidiano* núm. 21, enero – febrero de 1988 (México: Universidad Autónoma Metropolitana).

De la Garza, Enrique 1989 *Un paradigma para el análisis de la clase obrera* (México: Universidad Autónoma Metropolitana).

De la Garza, Enrique 1993 *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*, (México: Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM).

Espinosa, Guadalupe, Vania Salles y Rodolfo Tuirán 1995 “La investigación sobre la pobreza: una introducción a temas seleccionados” en Guadalupe Espinosa, Vania Salles y Rodolfo Tuirán, *¿Cuanto cuesta la pobreza de las mujeres?: una perspectiva de América Latina y El Caribe*, (México: UNIFEM, Naciones Unidas).

García, Brígida, Mercedes Blanco y Edith Pacheco 2000 “Género y trabajo extra doméstico” en Brígida García (coord.), *Mujer, género y población en México*, (México: El Colegio de México/ SOMEDE).

García, Brígida y Orlandina Oliveira 1994 *Trabajo femenino y vida familiar en México* (México: El Colegio de México).

García, Brígida y Orlandina Oliveira 1998 “Participación femenina en los mercados de trabajo”, en revista *Trabajo*, año 1 núm. 1 (México: Universidad Autónoma Metropolitana).

García, Brígida, Humberto Muñoz y Orlandina Oliveira 1980 *Tres ensayos sobre migraciones internas*. Cuaderno de Investigación Social 4 (México: Instituto de Investigaciones Sociales- UNAM).

Giddens, Anthony 1995 *La constitución de la sociedad* (Buenos Aires: Amorrortu).

González de la Rocha, Mercedes 1987 *Los recursos de la pobreza. Familias de bajos ingresos en Guadalajara* (México: CIESAS/Secretaría de Programación y Presupuesto, México).

González, Soledad 1991 “Los ingresos no agropecuarios, el trabajo remunerado femenino y la transformación de las relaciones intergenéricas e intergeneracionales de las familias campesinas”, en: Salles, Vania y Elsie Mc Phail, (coords). *Textos y pre-textos: once estudios sobre la mujer*. (México: El Colegio de México) p.226-257.

Hage, Jerald 1992 *Pos industrial lives* (Londres: Sage).

Hernández Romo, Marcela y Daniel Gutiérrez 1999 “Relaciones laborales y contratos colectivos en Aguascalientes” en Enrique de la Garza y José Alfonso Bouzas (coords.), *Cambios en las relaciones laborales. Enfoque sectorial y regional* (México: Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM).

Horkheimer, Max 1977 “La familia y el autoritarismo” en Fromm *et al La familia* (Barcelona: Península).

Humphrey, J. 1994 “Are the Unemployed Part of the Urban Poverty in Latin America?” en *Journal of Latin American Studies*, (Cambridge:University Press) Vol. 26, Núm. 3, Octubre p 713.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática 1993 *Estados Unidos Mexicanos, Resultados definitivos, XI Censo General de Población y Vivienda, 1990* (México: INEGI).

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática y Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS) 1997 *Encuesta nacional de empleo, salarios, tecnología y capacitación en el sector manufacturero 1997* (México: INEGI).

Lenski, G. E. 1961 “Status crystallisation: a non-vertical dimension for social status”, en Lipset, S. M. & Smelser, N., (eds.), *Sociology: The progress of a decade* (New Jersey, Princess Hall/ Englewood Cliffs) p. 485 - 494.

Lash, Scott y John Urry 1998 *Economías de signos y espacio. Sobre el capitalismo de la posorganización* (Buenos Aires: Amorrortu).

López Barajas, Ma. de la Paz (1998) “Composición de las unidades domésticas: una revisión de los cambios recientes” en José Manuel Valenzuela y Vania Salles, (coords.), *Vida Familiar y cultura contemporánea* (México: CONALCULTA) p. 303 - 352.

López, Paz, Vania Salles y Rodolfo Tuirán 2001 “Familias y hogares: pervivencias y transformaciones en un horizonte de largo plazo”, en Gómez de León, José y Cecilia Rabell Romero (coor.), *La población de México: tendencias y perspectivas sociodemográficas hacia el siglo XXI* (México: FCE-Conapo).

McPhail, Elsie, “Sobre el tiempo libre” 2004 (ed.) mimeografiada, ponencia presentada en el Seminario de Investigación del PIEM (México: El Colegio de México).

Mummert, Gail 1996 “Cambios en las estructuras y organizaciones familiares en un contexto de emigración masculina y trabajo asalariado femenino: estudio de caso en un valle agrícola de Michoacán”, en Ma. de la Paz López(comp.) *Hogares, familias: desigualdad, conflicto, redes solidarias y parentales* (México: SOMEDE) p. 39-46.

Offe, Claus 1985 "Work: the Key Sociological Category" en John Keane (editor) *Disorganized Capitalism. Contemporary Transformations of Work and Politics* (Cambridge-Massachusetts: The MIT Press).

Oliveira, Orlandina, López Ma. De la Paz y Eternod Marcela 2000 “Familia y género en el análisis sociodemográfico” en Brígida García (coord.) *Mujer, género y población en México* (México: El Colegio de México/SOMEDE).

Olivo, Miguel Ángel 1997 *Etnografía del proceso de cambio socioproductivo en una pequeña empresa flexible*, Tesis de Maestría en Sociología del Trabajo (México: Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa).

Olivo, Miguel Ángel 2004 “El trabajo lábil”, mimeo, Centro de Estudios Sociológicos (México: El Colegio de México).

Parsons, Talcott 1978 “La estructura social de la familia”, en Fromm *et. al.*, *La familia*, (Barcelona: Península).

Pries, Ludger 2000 “Teoría sociológica del mercado de trabajo”, en De la Garza, Enrique, (coord.) *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo* (México: Fondo de Cultura Económica/ Universidad Autónoma Metropolitana)

Rifkin, Jeremy 1994 *El fin del trabajo* (Buenos Aires: Paidós).

Rubalcava, Rosa Ma. 1996 “Hogares con primacía de ingreso femenino” en Paz López, (comp.), *Hogares, familia: desigualdad, conflicto, redes solidarias y parentales* (México: SOMEDE-INEGI).

Salles, Vania 2000 “Los proveedores de los hogares mexicanos”, mimeo, ponencia presentada en la reunión *As familias contemporâneas*, realizada en el Centro de Recursos Humanos (CRH) de la Universidad Federal de Bahía (Brasil: CRH).

Salles, Vania 1991 “Cuando hablamos de familia, ¿de que familia estamos hablando?” en *Nueva Antropología*, núm. 44 (México, Imprenta Asociados) p . 40-70.

Salles, Vania y Alejandro Figueroa Valenzuela 1994 “Familia, vida cotidiana y cultura: en la búsqueda de nexos entre lo micro y lo macro. Notas de clase” mimeo (México: Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México).

Salles, Vania 2001 “El trabajo, el no trabajo: un ejercicio teórico-analítico preliminar desde la sociología de la cultura”, en Enrique De la Garza, (coord.), *Los retos de la sociología del trabajo a finales del milenio* (Buenos Aires: CLACSO/ UAM-I/ Universidad Autónoma de Aguas Calientes).

Schmukler, Beatriz 2000 *Políticas públicas, equidad de género y democratización familiar*. (México: Instituto Mora).

Segalen, Martine 1992 *Antropología histórica de la familia* (Madrid: Taurus).

Steingart, Martha y Marlene Solís (1995) *Vivienda y familia en México, un enfoque socio-espacial* (México: INEGI-COLMEX-IISUNAM).

- Super y Sverko 1995, *Life, values and careers* (Londres: Basil).
- Tilly, Charles 1998 *La desigualdad persistente* (Buenos Aires: Manantial).
- Tuirán, Rodolfo 1998 *Demographic Change and Family and Non-family Related Life Course in Contemporary Mexico*, Tesis de doctorado (Texas: The University of Texas).
- Turner, Stephen, P. 1984 *La explicación sociológica como traducción* (México: Fondo de Cultura Económica).
- Wittgenstein, Ludwig 1957 *Tractatus*, traducción al español por T. Galván (Madrid: Revista de Occidente).
- Winch, Peter 1972 *Ciencia social y filosofía* (Buenos Aires: Amorrortu).

Capítulo 3: Aportes y Limitaciones de la sociología económica.

María de los Ángeles Pozas*

Introducción

La Sociología Económica tiene sus antecedentes en los clásicos de la sociología tales como Marx, Weber, Durkheim y Simmel, quienes consideraron fundamental desarrollar un análisis sociológico de los fenómenos económicos. A lo largo del siglo, sociólogos de todo el mundo se han ocupado de diversos fenómenos económicos, sin embargo, en Estados Unidos en 1980 un grupo de investigadores inició un movimiento para definir a la sociología económica como una rama específica de la sociología¹. En su afán de abordar la vida económica de la sociedad desde el punto de vista teórico y metodológico de la sociología, estos investigadores hicieron una revisión de los clásicos para fundar formalmente en 1990 lo que llamaron la *nueva sociología económica*. En su opinión, la ciencia económica ejercía en Estados Unidos un monopolio sobre este campo de investigación, por lo que el primer paso consistió en realizar una fuerte crítica de los postulados esenciales de la economía neoclásica respecto al comportamiento económico de los individuos, y establecer así los límites de la disciplina. Estos investigadores argumentaron que era crucial abrir el debate académico acerca de la economía para incluir una genuina perspectiva social que tuviera como centro la interacción de personas reales, en vez del conjunto de supuestos formales desarrollados por los economistas como fundamento de su disciplina (Granovetter, 1990^a y 1990^b; Swedberg, 1990^a; Hirsh, Michels y Friedman 1990; Coleman 1994; Smelser y Swedberg, 1994).

Las principales críticas se dirigieron hacia el concepto de *racionalidad instrumental* y hacia el *individualismo metodológico* en los que la teoría económica fundamenta su análisis de la acción económica. Para estos autores, la acción económica no la realizan individuos dotados de una racionalidad que se superpone a cualquier otro tipo de racionalidad, sino por actores inmersos en un denso tejido de relaciones sociales que orientan su comportamiento económico. Aunque para los investigadores dentro y fuera de Estados Unidos formados en la tradición marxista o weberiana, muchos de los postulados de esta “nueva disciplina” pueden parecer obvios, el desarrollo de la sociología económica en el contexto de la academia norteamericana ha tenido en la última década un gran impacto sobre

investigadores de todas las corrientes, dando lugar a importantes aportaciones conceptuales y metodológicas que han empezado a interesar a sociólogos de los más diversos campos, e incluso a estudiosos de la empresa y las organizaciones.

Al deslindarse de los postulados clásicos de la economía, la sociología económica estableció que no estaba dirigida a estudiar el comportamiento económico de individuos atomizados, sino la red de relaciones que determinan su participación en el mercado, en el contexto de estructuras sociales y de arreglos institucionales específicos que se modifican con el desarrollo de la sociedad. Es precisamente esta definición de su objeto de estudio lo que dará lugar a una de las aportaciones más interesantes de la sociología económica, al desarrollar conceptos y novedosas metodologías para el estudio de redes sociales de todo tipo, que han sido aplicadas a una gran variedad de campos dentro de la sociología.

Las aportaciones de la sociología económica han sido adoptadas en Estados Unidos de forma distinta por los diferentes enfoques teóricos en la disciplina. Así por ejemplo, tenemos los trabajos que, aunque critican las definiciones de la economía neoclásica respecto a la acción económica, se mantienen en el contexto de la elección racional o *rational choice* (Boorman, 1975; Burt, 1992; Brinton y Nee, 1998). Están además los trabajos de lo que los fundadores han llamado “la tradición central de la nueva sociología económica,” que cuestionan la simplicidad del enfoque de la elección racional para incluir en el modelo de análisis, la estructura y el papel de las instituciones de una sociedad específica, en un momento determinado de su historia. Estos investigadores han desarrollado una abundante diversidad de trabajos dedicados a construir el objeto de estudio de la disciplina tanto en términos teóricos como a través de investigaciones empíricas, que abarcan temas como: características de las redes sociales (White, 1981; Burt, 1992; Granovetter, 1973), capital social (Portes y Sensenbrenner, 1993; Coleman, 1988; Lin, 2000), mercados de trabajo (Flapp y Tazelaar, 1989; Myles, 1990; Granovetter, 2001) cadenas globales de producción (Gereffi, 1994), empresa y organizaciones (Granovetter, 1995; Kaplan, 1999; Uzzi, 1997), desigualdad de género (Nelson y Bridges, 1999) y muchos otros. Por otro lado, los conceptos y metodologías de la nueva sociología económica fueron adoptados en estudios más próximos a la economía política y la tradición marxista (Evans, 1995; Block, 1990; Buroway, 1979), e incluso en el mismo seno de la ciencia económica se tiende a incorporar de forma creciente elementos de carácter

sociológico, dando lugar a la complementariedad entre ambas disciplinas, como ocurre con las investigaciones hechas bajo el enfoque neo-institucionalista (Williamson, 1987; North, 1990), como veremos más adelante.

Recientemente se ha establecido un diálogo con corrientes europeas cuyos postulados interesan a los fundadores de la nueva sociología económica por considerarlos complementarios, como en el caso de la teoría francesa de la regulación (Hollingsworth y Boyer, 1999). En un trabajo reciente, Mark Granovetter (2000) hace una comparación sistemática entre la sociología francesa y la norteamericana. De este diálogo ha surgido una generación de jóvenes investigadores europeos cuyas voces empiezan a ser escuchadas en Estados Unidos (Gislain y Steiner, 1995; Beckert, 2002; Lebaron, 1997; Callon, 1989). Finalmente, en la última década en América Latina en las investigaciones de la sociología del trabajo y el estudio de la empresa se hace referencia cada vez más a los autores de la sociología económica y a sus postulados esenciales y se interesan por la metodología de redes utilizada por la nueva disciplina (Villavicencio, 2002).

El desarrollo de la Sociología Económica

Entre los precursores de la nueva sociología económica están, como señalamos, los análisis sociológicos que explícitamente adoptan una posición crítica frente a los postulados de la economía neoclásica, pero que se mantienen en el contexto de la elección racional. Para este enfoque es inaceptable que la economía neoclásica tienda a reducir la explicación de la interacción humana al interés individual en abstracto, sin considerar aspectos fundamentales de las relaciones que caracterizan el intercambio económico, así como cualquier otro tipo de acción. Pero antes que privilegiar la estructura sobre la agencia, este enfoque se ubica en el terreno de la interacción estructurada en redes, mismas que extienden o limitan las posibilidades de actuar.

Los primeros trabajos que ilustran el funcionamiento de las redes desde la perspectiva de la búsqueda del interés personal, analizaron la manera como fluye la información dentro de una red y la aplicaron a la mejor forma de utilizar la estructura de la red en beneficio propio. Como ejemplo de este enfoque, podemos citar el trabajo de Boorman (1975) sobre la utilidad de invertir en *lazos débiles* (*weak ties*) dentro de una red y los desarrollos posteriores de Burt (1992) sobre el uso de lo que llamó “hoyos estructurales” (*structural*

holes). A través de estos estudios los autores dan cuenta de las diversas características de las redes sociales en las cuales se encuentran insertos los individuos, y que son la principal fuente de información para la obtención de recursos de todo tipo. Los autores destacan que el mayor número de contactos en una red y la mayor intensidad de los mismos no siempre funcionan a favor del individuo, ya que mantenerlos requiere de una gran atención, esfuerzo y desgaste, sino que se trata de saber aprovechar los *lazos débiles* y los *hoyos estructurales* dentro de la red, que permiten tener información privilegiada y no redundante en el momento oportuno sin tanta inversión de tiempo. Desarrollos recientes de este enfoque plantean incluso que la sociología necesita ser reformulada utilizando la elección racional como postulado básico (Brinton y Nee, 1998).

Posteriormente, Granovetter en su trabajo *Getting a job: a study of contacts and careers* (1974) en donde analiza el flujo de información en los mercados de trabajo, cuestiona la simplicidad de este modelo, ya que aunque es evidente que los individuos utilizan las redes en su beneficio, persiguen simultáneamente en sus acciones propósitos múltiples, y además dichas acciones no se desarrollan en una red definida, sino en la interacción de diversas redes y en el contexto de múltiples instituciones. Recientemente se incorporó al debate un grupo de sociólogos que se consideran *neoinstitucionalistas* y que hacen un balance de las limitaciones teóricas de la sociología económica y postulan la necesidad de integrar el análisis institucional al análisis de redes para completar la construcción del objeto de estudio de la nueva disciplina².

Los postulados básicos

Los esfuerzos de sistematización de la nueva disciplina realizados por diversos autores a partir de 1991, coinciden al considerar el artículo de 1985 de Mark Granovetter “Economic Action and Social Structure: The problem of Embeddedness” como uno de los trabajos fundadores. En este artículo el autor parte de la idea de que la principal debilidad del análisis económico es que omite la noción de estructura social, reduciendo la sociedad a una mera suma de individuos. Para remediar esto, el autor sugiere que los sociólogos en su análisis deberían considerar que las acciones económicas se encuentran imbricadas (*embedded*) en la estructura social, concebida ésta como el conjunto de las redes interpersonales en que el individuo se encuentra inmerso. El propio autor reconoce que

acuña su concepto de *embeddedness* a partir de la lectura de Karl Polany (1957), quien se opone a una concepción ahistórica del mercado y lo analiza como una institución que evoluciona de acuerdo al modo de producción dominante y a la estructura social en la cual se encuentra inserto. Por consiguiente, para Polanyi la configuración y desarrollo del los mercados tiene lugar en contextos y arreglos institucionales específicos. Para este autor la *reciprocidad* ejercida históricamente entre los clanes familiares y la *distribución* desarrollada por el Estado o su equivalente, fueron los mecanismos esenciales para la colocación de los recursos entre los miembros de todas las sociedades, y no será hasta el desarrollo del capitalismo cuando el mercado se convierta en rector de la vida económica, por lo que sólo en el socialismo esta actividad volvería a estar adecuadamente imbricada en la vida social.

No obstante, Mark Granovetter (1985) dice haber ido un paso adelante al señalar que el intercambio en el mercado se sustenta en relaciones que rebasan la transacción meramente mercantil, *no sólo* en las comunidades precapitalistas como señala Polanyi, sino incluso en el capitalismo, donde la mayor parte del intercambio se desarrolla en el contexto de redes que involucran relaciones personales basadas en la confianza. Con este concepto, Granovetter critica a la ciencia económica por su incapacidad para analizar el papel de la confianza y la socialización en el intercambio económico y la dinámica social que determina el comportamiento económico de los individuos y de las instituciones económicas. En su opinión hay dos aspectos esenciales presentes en la interacción social: la *confianza* y su resultado la *cooperación*, necesaria en todo intercambio horizontal, así como el *poder*, y su producto el *acatamiento (compliance)*, en toda interacción vertical, lo que puede generar una brecha entre intereses individuales y acciones. El concepto de *confianza o desconfianza* se refiere a las relaciones simétricas horizontales en las cuales ninguna de las partes puede dictar a la otra lo que debe hacer. En tanto que si hablamos de *poder* y *acatamiento* hablamos de relaciones verticales y asimétricas.

En todas las escalas de la acción económica y las instituciones, la gente con frecuencia accede a hacer lo que sabe que los otros esperan, pero a diferencia de lo que ocurre con el lenguaje de la confianza, Granovetter considera que no tenemos clara la línea que separa el acatamiento basado en incentivos, del que se deriva de otros elementos de las relaciones y las instituciones. Cuando Weber se ocupa de este problema y clasifica los diferentes tipos

de poder, el que menos le interesa, en opinión del autor, es aquel cuyo acatamiento se basa en el interés personal. De la misma manera, Weber sólo señala casi al pasar que no es posible gobernar una sociedad a través de la coerción ya que resulta demasiado costoso y difícil de controlar, lo que realmente interesa son los tipos de *autoridad legítima*, es decir, interesa esclarecer en que circunstancias, en cada formación social, la gente considera *apropiado* seguir las instrucciones dadas por alguien en una posición de autoridad.

En la sociología económica, la discusión en torno al papel de la elección racional y la búsqueda del interés personal, y sobre el papel de la confianza y el poder dieron lugar al famoso *dilema del prisionero*, cuya conclusión lógica es que cuando los individuos interactúan, la persecución de su propio beneficio da resultados peores que si cada uno adopta una estrategia no-óptima, es decir que la cooperación dará mejores resultados que la búsqueda egoísta del propio beneficio. En la práctica, este dilema y el oportunismo, se superan en base a la confianza natural que existe en la vida cotidiana, pero ninguna explicación racional da cuenta del origen de esta confianza en la sociedad. Por consiguiente, para Granovetter (2001) una de las tareas de la sociología económica es determinar las circunstancias en las cuales las personas tienden a dejar a un lado la *sospecha* que la elección racional les aconsejaría mantener.

Capital social

Evidentemente, en las tradiciones marxista y estructuralista que fundamentan la mayor parte de la producción sociológica en Europea y América Latina, estos problemas son abordados desde otra perspectiva, ya que el debate ha girado esencialmente alrededor de la tensión entre actor y estructura. No obstante, las aportaciones de la sociología económica han resultado de gran utilidad para el análisis de redes sociales de todo tipo. Así por ejemplo, esta conceptualización lleva a diversos autores (Portes y Sensenbrenner, 2001; Coleman, 1998; Lin, 2000) a aplicar el concepto de capital social de Bourdieu al análisis de las redes, Alejandro Portes (1995) lo define como la “capacidad de movilizar recursos en función de la pertenencia a una red”. Para Bourdieu el capital social lo constituyen las conexiones y relaciones sociales que pueden ser de ayuda para el individuo. Los sociólogos de la economía le dan a estas conexiones la forma de la red social en la que se encuentra inserto el individuo, redimensionando el concepto de capital social y otorgándole un gran

valor heurístico. Este enfoque considera que la confianza y la solidaridad son centrales a la existencia del capital social y analizan las causas y circunstancias que dan lugar al surgimiento de dicha confianza y solidaridad. Alejandro Portes aplica el concepto a las redes de los inmigrantes latinoamericanos en Estados Unidos y además de señalar los beneficios de la acumulación de capital social, encuentra que las redes en las cuales interactúan los individuos no son sólo permisivas y facilitadoras de la acción social, sino también restrictivas, ya que la pertenencia a las mismas tiene un costo y una normatividad tácita o explícita que limitan las posibilidades de acción de sus miembros, a riesgo de ser excluidos de sus beneficios, acercándose de este modo a la caracterización de estructura que hace Giddens (1987) en su famoso libro *Las nuevas reglas del método sociológico*.

En la práctica los actores se encuentran en situaciones donde la confianza, en el sentido en que analizamos antes, se complementa con una serie de incentivos que Portes llama *confiabilidad forzosa (enforceable trust)*, concepto utilizado para definir las situaciones en las cuales los actores se ven obligados a responder a la confianza depositada en ellos, porque el costo social de quebrantarla es muy alto, ya que puede significar el quedar excluido de la red con la subsiguiente pérdida de capital social. Con este concepto el autor contribuye al debate sobre los mecanismos que determinan la interacción social sobre todo cuando envuelven transacciones económicas.

En síntesis, los postulados teóricos básicos de la sociología económica son: primero, la acción económica es una forma de acción social, segundo, la acción económica está socialmente situada o imbricada (*embedded*) en una estructura y, tercero, las instituciones sociales son construcciones sociales.

El análisis de Redes

La construcción del objeto de estudio de la nueva disciplina privilegió la observación para el estudio de la acción económica en el contexto de la interacción personal en redes, por lo que de manera natural se acercó a la perspectiva del análisis de redes sociales desarrollado de manera independiente a la sociología económica a partir de los trabajos que en esta dirección realizó Harrison White en la década de los sesenta en la Universidad de Harvard. Este autor a través del modelaje matemático desarrolló en abstracto las propiedades de toda red tales como centralidad, densidad, multiplicidad y profundidad, propiedades que pueden

ser objeto de análisis estadístico. En un artículo más reciente el autor argumenta que las redes en una sociedad determinada pueden estar conectadas o no (*coupling or decoupling*), y para conocer si lo están o no lo están, es necesario entender cómo circulan los recursos, la información, y las influencias entre las diferentes esferas de la estructura social, e incluso es importante saber si no circulan, ya que los bloqueos en la circulación son tan importantes como los flujos, porque con frecuencia determinan el tipo de relaciones posibles en una formación social específica, es decir contribuyen a definir la estructura de dicha formación social (White, 1992). Posteriormente el trabajo de Granovetter, *Getting a Job*, en 1973 se inscribió entre los primeros en adaptar este enfoque al análisis sociológico de un fenómeno económico, al estudiar la importante función de las redes personales de los individuos para la obtención de empleo.

El análisis de redes aplicado al estudio de fenómenos económicos desde una perspectiva sociológica ha sido muy utilizado para abordar temas tan diversos como: la forma de la competencia, la difusión de prácticas y el flujo de información entre y dentro de las organizaciones, la reciente transición del socialismo al capitalismo en el Este Asiático, y las interconexiones entre la banca y la industria a través de los consejos de administración, entre otros muchos temas. No obstante, Granovetter (2001) señala que la delimitación de la estructura de una red es problemática, ya que puede ser a su vez resultado de un proceso social de mayor alcance, por lo que resulta necesario saber cómo se construyen las redes a lo largo del tiempo. De acuerdo a este autor, la mayor parte de los análisis de redes parten de las redes centradas en el individuo, por lo que aún sin proponérselo, se mueven en el terreno de la acción racional individual, buscando saber como los individuos coordinan su actividad en estas esferas, o cómo se mueven entre ellas para su propio beneficio, pero se tendrían que analizar desde una perspectiva macro estructural a fin de poder explicar por qué las sociedades funcionan como lo hacen.

El autor llega así al problema que ha caracterizado a la teoría sociológica a lo largo de todo su desarrollo, la dualidad entre estructura y agencia, y considera que partiendo del análisis de la red se puede avanzar en su solución. De acuerdo a sus investigaciones (Granovetter, 1973) las distintas redes de una sociedad se encuentran conectadas entre sí al menos por “lazos débiles” entre los miembros de los diferentes grupos, es decir que estos mantienen contacto entre sí, pero estos lazos no son de la misma intensidad y frecuencia que aquellos

que los unen a su propio grupo. En su artículo sobre mercados de trabajo encuentra que, desde un punto de vista estratégico, un individuo con muchos de estos lazos en otros grupos tiene acceso a información no redundante que le es útil en el momento de competir por un empleo. Aunque también encuentra que el tener presencia en muchas redes puede afectar la identidad y modificar la actitud frente al grupo de origen, generando ambigüedad y confusión en el actor. En su opinión, una consecuencia a gran escala es que una estructura social deficiente en estos lazos débiles sería una sociedad fragmentada en la que la acción colectiva, como la movilización política por ejemplo, resultaría difícil. Y al contrario, la abundancia de estos lazos explicaría la difusión y avance de ciertas sociedad por ejemplo en el desarrollo de programas científicos.

El enfoque de redes para el análisis de la interacción social se ha difundido a partir de los ochenta a una gran diversidad de ramas de la sociología tanto en Estados Unidos como en Europa y América Latina. A partir de 1998 el análisis de redes sociales se ha consolidado en el mundo de habla hispana a través del desarrollo de un sitio en Internet³ que registra un creciente interés por parte de investigadores de Colombia, Perú, Argentina, Chile y México. Los artículos registrados en este sitio son en su mayoría de sociólogos y antropólogos aunque recientemente se han incorporado investigaciones provenientes de la psicología social y la ciencia política. Las temáticas van desde redes de empresas y empresarios, estudios etnográficos, redes políticas, análisis del discurso, redes de científicos. No obstante, el laboratorio de Jorge Gil Mendieta en la Universidad Nacional Autónoma de México⁴ es el único lugar en América Latina donde se desarrolla hasta ahora una formalización académica de la disciplina, de sus métodos y técnicas, por lo que resulta difícil evaluar el avance de este enfoque sin realizar una revisión sistemática de los productos de investigación que dicen utilizarlo (ver anexo).

El enfoque de redes no es idéntico a la sociología económica pero ésta última tiende a utilizarlo tanto a nivel conceptual como a nivel de herramienta metodológica. Diversas investigaciones utilizan el concepto de red únicamente como metáfora o por su valor heurístico al plantear el problema de investigación desde una perspectiva de redes sin utilizar la metodología desarrollada por White, por lo que puede rastrearse en trabajos anteriores a la formalización de la sociología económica como en el caso del libro de Larissa Adler-Lomnitz *Cómo sobreviven los marginados* (1975) o el más reciente *Redes*

sociales, cultura y poder: ensayos de antropología latinoamericana (1994) que cambiaron la manera de ver a los marginados, a las clases medias y a las élites políticas. Un importante número de trabajos desarrollados en la sociología del trabajo utilizan el concepto de red en este sentido. No obstante, el *análisis formal de redes* utiliza elementos tomados de la teoría de grafos y del álgebra de matrices y permite poner de manifiesto relaciones y ordenaciones no identificadas previamente. Aunque la sociología económica tiende a adoptar de manera creciente el análisis formal de redes, muchos de los trabajos inscritos en la nueva disciplina se interesan más por el concepto desde una perspectiva teórica como punto de partida para avanzar en el análisis de la interacción. En español contamos con el trabajo de Carlos Lozares (2003) *Valores, campos y capitales sociales* donde plantea que toda práctica humana es un recurso para una interacción social. Estas interacciones dan lugar a valores que se producen en campos sociales o estructuras y estos valores son apropiados o convertidos en capitales por sujetos sociales. El autor propone la existencia de cuatro tríadas irreductibles: valores en campos de capitales de uso, de cambio o económicos; de signo o cognitivo; y social.

En el caso de la sociología económica y la sociología del trabajo, este tipo de estudio adquiere singular relevancia a partir de la adopción del nuevo modelo de organización de la producción. La descentralización de la producción y el reemplazo de la empresa vertical por la empresa red dio lugar a una diversidad de estudios sobre las relaciones entre empresas, ya sea en el contexto de clusters y distritos industriales a partir de los trabajos de Piore y Sabel (1984), o en el de encadenamientos productivos de los cuales el pionero fue Gereffi, (1994). No obstante, la mayor parte de los trabajos que se consideran dentro de la sociología económica no utilizan la metodología de redes sino que emplean el concepto en la investigación empírica por su valor heurístico y tienden a adoptarlo teóricamente para el análisis de la interacción social y la acción económica.

Uno de los aportes recientes más originales a la sociología económica proviene de la sociólogos culturales, que utilizan el enfoque de redes para el análisis del discurso político sobre cuestiones económicas en los periodos de transición del socialismo al capitalismo en los países de Europa del Este. Trabajos por ejemplo como el de Balázs Vedres y Péter Csigó (2002), introducen el análisis bimodal de redes para hacer estudios relacionales entre el discurso y la dinámica de las acciones sociales y sugieren que las redes deben ser

analizadas como algo dinámico es decir como un *sistema relacional que oscila y se reforma constantemente*, por lo que la posición de cualquier elemento en la red debe ser analizada además en el tiempo. La virtud de los sociólogos culturales es que rescatan los aportes de Foucault (1995) sobre el análisis histórico y relacional del discurso, y los de Bourdieu (1991) sobre las características del discurso político, al que define como el sitio en el que son creados los productos políticos -- temas, programas, análisis y eventos-- a través de la competencia de los agentes involucrados. De acuerdo a los autores, esta definición aterriza el discurso en la estructura social al permitir el análisis de la estructura de dicha competencia. De acuerdo a Bourdieu la producción de ideas y conocimiento no consiste de la transmisión lineal de signos, sino de una batalla polifónica discursiva con posiciones mutuamente excluyentes tomadas por diferentes grupos políticos. No obstante, el enfoque norteamericano al discurso considera que las posiciones políticas no son necesariamente excluyentes, sino que los actores sociales actúan como empresarios que compran los elementos del discurso que les convencen para combinarlos en una posición propia que les será de utilidad durante cierto tiempo. En este sentido, la crítica que hacen los autores a Foucault y Bourdieu al combinar ambos enfoques, es que para los franceses la estructura social que determina el discurso es constante y es a priori a éste, en tanto que para ellos es cambiante y se va creando de acuerdo a las maniobras y estrategias políticas reflejadas en el discurso.

Nos detuvimos en este análisis para considerar la forma en que los sociólogos de la cultura muestran como es posible reflexionar y teorizar sobre la dinámica social a partir del enfoque de redes. Algunos sociólogos de la cultura consideran que esta práctica hace falta entre los sociólogos económicos a quienes critican porque su énfasis en la forma de la red va en detrimento del análisis del papel jugado por la cultura en las transacciones económicas. El enfoque culturalista tiende a considerar que la acción económica, como toda acción social, es significativa, por lo que es a través del análisis de la cultura de un grupo o una sociedad que se puede captar la imbricación social de la actividad económica en toda su profundidad (Zelizer, 1988).

Aportaciones al debate desde la economía no ortodoxa

La economía neo-institucionalista y sus desarrollos recientes a partir de Williamson y Douglas North han sido retomados con frecuencia en las investigaciones de la sociología económica, sobre todo las orientadas al estudio de las empresas y las organizaciones en general. En este enfoque, las instituciones juegan un papel clave en la economía, y la emergencia y funcionamiento de éstas puede entenderse mejor utilizando las herramientas tradicionales de la microeconomía. Este enfoque plantea que cuando operan las instituciones y el mercado, incurren en costos específicos que no son incluidos en los modelos de análisis neoclásico, tales como los costos de transacción (*transaction costs*) y aquellos derivados de la necesidad de obligar al cumplimiento de los contratos (*enforcement costs*). Estos costos se minimizan precisamente a través de la creación de instituciones, por lo que las instituciones sirven para resolver los problemas de las imperfecciones del mercado. De acuerdo con Oliver Williamson (1975 y 1987), quien reconstruyó la historia de la nueva economía institucional y quien además acuñó el término, el interés por las instituciones se encontraba en su punto más bajo después de la segunda guerra mundial, pero las cosas empezaron a cambiar a partir de los sesenta con los trabajos de Coase, Alchian, Arrow y Chandler sobre los derechos de propiedad. A mediados de los setenta ya existía una “masa crítica” que se interesaba en la nueva economía institucional y después de esta fecha el interés ha crecido de manera exponencial como lo muestran los artículos difundidos en revistas como *Journal of Economic Behavior and Organization* y *The Journal of Institutional and Theoretical Economics*⁵.

Para Oliver Williamson (1987), la necesidad de economizar en los costos de transacción es la clave para entender el surgimiento y desarrollo de las instituciones económicas del capitalismo. Este autor plantea que, a fin de minimizar la incertidumbre y los riesgos del oportunismo, es conveniente internalizar los costos de transacción y que esta internalización de costos da lugar al surgimiento de la empresa vertical a inicios del siglo XX. La estructura vertical de las empresas permitió durante décadas coordinar, distribuir y planear de manera eficiente dentro de los límites de la corporación, además de propiciar la división interna del trabajo⁶.

Complementariamente, en el trabajo de Andrew Schotter (1981) *The Economic Theory of Social Institutions* el enfoque se orienta a la teoría del juego, y las instituciones son vistas esencialmente como la forma de resolver los “juegos de coordinación social” es decir, el prevenir que las acciones racionales individuales den resultados colectivos irracionales. El autor considera que los sistemas económicos y sociales evolucionan como las especies, y que para asegurar su supervivencia y crecimiento deben resolver el conjunto de problemas que van surgiendo conforme el sistema evoluciona. Cada problema crea la necesidad de adaptar algunas de sus instituciones, es decir que cada problema económico requiere una institución social para resolverlo (Schotter, 1981:1-2). A partir de estos trabajos, la teoría del juego se ha vuelto muy popular entre los sociólogos y ha sido aplicada a un conjunto de fenómenos no económicos (Axelrod, 1984; Swedberg 2000). A su vez, los autores de la economía institucionalista empiezan a interesarse por la sociología económica, como lo demuestra el reciente artículo de Oliver Williamson “Transaction Cost Economics and Economic Sociology” (2003).

La creciente convergencia de ambos enfoques a dado lugar a una corriente dentro de la sociología económica que busca explicar cómo interactúan las instituciones con las redes sociales y las normas, para dar forma a la acción económica⁷. El punto de partida de este enfoque es que “las instituciones importan” y que entender las instituciones y el cambio institucional debería estar en el centro de la agenda de las ciencias sociales (Nee, 2003). De acuerdo a los autores de esta corriente de *sociólogos neoinstitucionalistas*, si la sociología económica quiere tener éxito en su competencia con la economía institucionalista, el enfoque de la imbricación social (*o embeddedness*) tendría que demostrar que los vínculos interpersonales tienen mayor peso en la conformación del comportamiento económico de los individuos, del mercado y de las jerarquías, que el que tienen las formas organizacionales. En este sentido Granovetter ha propuesto una hipótesis alternativa a la de la teoría de los costos de transacción que afirma que las variaciones en la naturaleza y la estructura de los vínculos interpersonales explican la integración vertical de las empresas⁸. No obstante, Victor Nee hace notar que los vínculos interpersonales implican costos, ya sea para evitar o resolver conflictos o en la acumulación de obligaciones. En opinión de este autor, las relaciones sociales pueden ser muy costosas cuando el conflicto, el desorden, el oportunismo o el fraude surgen en las redes. El análisis de los costos de transacción sugiere

que los empresarios tomarán en cuenta tales costos al considerar las formas alternativas de organización económica incluyendo las “empresas red”. En realidad, de acuerdo a Nee, ambos enfoques coinciden al afirmar que las empresas elegirán los contextos sociales en donde la negociación de acuerdos sea menos problemática y costosa. En esencia, el enfoque de la imbricación social en redes difiere del de los costos de transacción sólo en el énfasis en la *solución informal* del problema de la confianza como opuesto a la solución a través de arreglos formales institucionales. No obstante, como Smelser y Swedberg (1994) señalan, el concepto de imbricación social o *embeddedness* requiere todavía de mayor especificación teórica.

Desde el punto de vista de los sociólogos institucionalistas, lo que la sociología económica requiere para avanzar es encontrar la forma en como se conectan las instituciones con las relaciones interpersonales para lo cual es necesario desarrollar una definición de institución que las vincule. Para estos autores, las instituciones no son sólo las restricciones formales e informales que determinan la estructura de los incentivos como las define North (1990), o la suma de elementos discretos tales como creencias, normas, organizaciones y comunidades que componen el sistema social, sino que incluyen de manera esencial la presencia de actores, ya sea individuos u organizaciones que persiguen intereses reales en estructuras institucionales concretas. En otras palabras, las instituciones constituyen un sistema de elementos formales e informales interrelacionados –costumbres, creencias, convenciones, normas y reglas- que gobiernan las relaciones sociales, y en el contexto de las cuales los actores persiguen sus intereses y definen los límites de su legitimidad. De esta definición se sigue que el cambio institucional significa no sólo la redefinición de reglas formales sino fundamentalmente la realineación de intereses, normas y poder. De acuerdo a Victor Nee, el reto de la sociología económica es por tanto especificar y explicar los mecanismos sociales que determinan la relación entre la organización social informal de grupos de interés y las reglas formales de las estructuras institucionales impuestas y vigiladas por las organizaciones y el estado.

Finalmente, la *teoría francesa de la regulación* vinculada a la tradición marxista y la *economía austriaca*, basada en clásicos como Mises (1956) y Hayek (1945) y posteriormente Kirzner (1973) por otro, constituyen desarrollos independientes y paralelos a la sociología económica norteamericana, pero que en fechas recientes parecen haber

entrado en un diálogo con ésta ya que sus argumentos teóricos son incluidos de manera simultánea en múltiples trabajos de investigación realizados por sociólogos de diversas latitudes (Crouch y Streek, 1997; Hollingsworth y Boyer, 1999; Etzioni, 1998; Boettke, 1996). Como señalamos antes, recientemente Mark Granovetter (2000) realizó una comparación sistemática entre la sociología francesa y la norteamericana.

En síntesis, la sociología económica se encuentra en una fase de gran vitalidad y desarrollo teórico alimentado por un debate que se nutre de diferentes enfoques que tienden a converger en el punto en donde se vinculan las relaciones interpersonales y las instituciones. Quizás la novedad y principal contribución de este debate, es que al definir la interacción social en el contexto de redes crea un espacio de observación que permite el análisis empírico de la interacción social y que admite la referencia a teorías de origen diverso en la reconstrucción de la realidad económica de la sociedad.

Aportes y limitaciones de la nueva disciplina

El edificio teórico y conceptual de la llamada “nueva sociología económica” se construye como hemos visto, a partir de la crítica a los conceptos básicos de la economía neoclásica respecto a aspectos muy concretos. En primera instancia la sociología económica se deslinda del *homo economicus* planteado en abstracto por la economía, para señalar que la sociología parte de un actor concreto con existencia real, por lo que le interesa conocer su punto de vista y su propia definición de la situación en que se encuentra. En este sentido considera esenciales para el análisis elementos del lenguaje y la cultura. Se deslinda por consiguiente de la visión reduccionista-instrumental que subyace en la economía ortodoxa, y aunque reconoce la importancia de la búsqueda del propio beneficio, considera que la acción económica no está determinada exclusivamente por el interés personal, ya que la confianza, las normas y el poder juegan también un papel determinante. En segundo lugar considera que la acción económica no se desarrolla en un espacio abstracto sino en un contexto social más amplio que influye sobre las acciones e interfiere con la búsqueda del interés personal. Enfatiza el hecho de que la necesidad de socialización, de aprobación y la búsqueda de estatus no pueden separarse de la acción económica. Finalmente, la sociología económica critica el individualismo metodológico que hace del individuo el punto de partida de la existencia del edificio social.

La discusión teórica en el seno de lo que los propios sociólogos norteamericanos llaman “la tradición central de la nueva sociología económica”, se ha tejido sobre la definición de acción social y acción económica, misma que para la sociología económica se encuentra socialmente situada o socialmente imbricada, así como sobre el carácter de construcción social de las instituciones. La nueva sociología económica surge pues al reclamar el derecho de la disciplina a abordar los fenómenos económicos hasta entonces monopolio de los economistas en Estados Unidos. Quizás por esta razón la construcción teórica que se desarrolla de manera sistemática desde hace por lo menos diez años en el seno de la sociología económica, se orientó inicialmente a repensar y reorganizar los conceptos clásicos de la teoría sociológica que considera necesarios para la construcción de su objeto de estudio. Es en este sentido que se ha releído a Durkheim, Weber, Simmel y más recientemente a Marx, en búsqueda esencialmente de una definición sociológica de la acción económica. Sólo recientemente, el intenso debate parece moverse más allá del nivel de ajuste de cuentas y aclaración de conceptos.

El recorrido conceptual que se ha desarrollado en este proceso muestra que se partió inicialmente de una posición muy próxima a la concepción individualista que los propios fundadores critican, y en mi opinión, muchos de los trabajos de investigación desarrollados en el contexto de la nueva disciplina se encuentran todavía permeados por esta visión. Los autores que se inscriben en la autodenominada “tradición central de la sociología económica” al adoptar como central el concepto de imbricación social de la acción económica (*embeddedness*) no logran desarrollar una definición adecuada de estructura. A diferencia de la rigurosa revisión de los clásicos que los fundadores hacen en busca del concepto sociológico de acción económica, cuando se trata de definir el concepto de estructura, los nuevos teóricos parecen olvidar todo el desarrollo histórico de la teoría sociológica a este respecto, para resolver de una manera sorprendentemente pragmática los grandes problemas epistemológicos y metodológicos sobre la tensión entre estructura y agencia que caracterizan la teoría social desde sus inicios. En este sentido, el concepto de estructura en la cual se encuentra imbricada la acción social, se reduce a la redes de las relaciones interpersonales que se encuentran en marcha en el momento de realizarse la acción económica. De acuerdo a los teóricos de la sociología económica, el enfoque de

redes permite evitar no sólo la trampa conceptual de los actores atomizados, sino las dificultades conceptuales de algunos enfoques sociológicos. Esto es posible porque que este enfoque obliga al investigador a seguir paso a paso el proceso causal, lo que invariablemente muestra cómo las teorías que basan su explicación en un solo factor resultan demasiado simplistas para dar cuenta de la realidad. De acuerdo a estos autores, el análisis de redes hace más fácil configurar el mapa de los mecanismos sociales que entran en operación en las acciones económicas.

En este enfoque, el concepto de red se considera especialmente útil para el análisis sociológico de los fenómenos económicos porque se encuentra muy próximo a la concreta realidad empírica, por lo que su utilización previene de los errores conceptuales frecuentes en la economía ortodoxa e incluso de los problemas de la nueva economía institucionalista y de algunos análisis sociológicos abstractos que no logran aterrizar la teoría en la investigación empírica (Swedberg y Granovetter, 2001). Desde mi punto de vista, en esta argumentación se hace de la debilidad virtud, ya que muchos problemas sociológicos quedan sin resolver, dado que resulta prácticamente imposible reconstruir el edificio social a partir de las redes interpersonales de los individuos, o al menos este ejercicio está muy lejos de realizarse.

No obstante, como analizamos antes, el diálogo de los sociólogos de la cultura con la sociología económica y el enfoque de redes, y las recientes aportaciones de los *sociólogos institucionalistas* apuntan a la probable superación de este problema. Como señalamos antes, estos últimos buscan elevar el análisis desde las redes a las instituciones y crear lo que Nee llama *Sociología Económica Institucional* en la que se encuentra trabajando junto con Richard Swedberg y Neil Fligstein. Su objetivo es integrar dentro de una aproximación sociológica moderna, un enfoque sobre relaciones social e instituciones que se oriente al estudio del comportamiento económico, y que sea capaz de dilucidar los mecanismos que regulan la forma en la cual los elementos formales de la estructura de las instituciones, al combinarse con la organización informal de las redes y las normas, facilitan, motivan y gobiernan la acción económica. El análisis parte de una revisión del planteamiento de Weber de que la racionalidad es motivada y guiada por sistemas de creencias compartidas –rel religiosas y culturales-- y por normas e instituciones. En esta nueva etapa de la reflexión teórica, los autores transitan de la revisión y crítica de los fundamentos de la economía

neoclásica a la revisión y crítica de la economía institucional y con un objetivo más complementario que antagónico.

Por otro lado, el propio Mark Granovetter en un trabajo reciente (2001) reflexiona sobre los problemas que tiene la sociología económica para incluir en su modelo de análisis factores que el autor llama “macroestructurales”, quizás para distinguirlos de las estructuras de las redes que sigue ubicando en el terreno de la microsociología. En este sentido, el autor señala que aunque considera que muchas de las contribuciones más importantes de la sociología económica provienen de su interés en el análisis de redes, a este enfoque le hace falta más desarrollo teórico a fin de distinguirse claramente de las teorías instrumentalistas y ser capaz de alcanzar la síntesis compleja que se busca y se necesita para el entendimiento de la economía. El autor concluye que se requiere todavía mucho trabajo para conectar el análisis de redes sociales con los problemas teóricos centrales de la sociología⁹.

No obstante, la revisión de los productos de investigación donde se implementa este esquema, hace evidente que la debilidad ontológica y epistemológica del edificio teórico de la sociología económica no ha impedido que el enfoque de redes y el concepto de imbricación haya sido adoptado y adaptado a los más diversos campos, dando lugar a una rica y renovada producción de estudios directa o indirectamente vinculados a la vida económica de la sociedad. En mi opinión esto se debe a dos factores: primero, el enfoque de redes y el concepto de acción económica socialmente imbricada que lo sustenta, ha servido efectivamente para el diseño de valiosas investigaciones empíricas que resultaron en hallazgos inesperados que han servido de base para repensar las relaciones sociales en ámbitos concretos de la realidad. Segundo, porque una vez realizados los hallazgos, muchos de estos estudios recurren a las diversas tradiciones de teoría sociológica y al conocimiento acumulado en su campo específico para explicarlos. Por consiguiente, en mi opinión la principal contribución de la sociología económica a la disciplina de la sociología es el potencial heurístico de la aproximación de redes.

En el caso de América Latina, la creciente popularidad de la sociología económica se explica además por el agotamiento de los estudios empíricos realizados desde una perspectiva estructuralista de tradición marxista, y la pérdida de presencia real de los actores colectivos tradicionales como fueron los sindicatos, el estado, los movimientos sociales, los partidos etc. El enfoque de redes parece ser más adecuado para la

configuración global de los fenómenos económicos que priva en la actualidad, y en donde las relaciones sociales adoptan la forma de los flujos de comunicación entre individuos e instituciones interconectados en redes. Observemos por ejemplo el desarrollo de la sociología del trabajo en donde se ha pasado del estudio del movimiento obrero y la relación de los sindicatos con el Estado, a los estudios sobre organización del trabajo en la línea de producción, de los mercados de trabajo y las trayectorias laborales, todos ellos de fácil representación a partir de redes de interconexión personal para su estudio. No se diga para los estudios de globalización de diverso tipo tales como los encadenamientos productivos globales, las redes internacionales de las empresas, la migración internacional y hasta el desarrollo de una nueva forma de hacer política a través del Internet.

Finalmente, la revisión del desarrollo de la sociología económica muestra que no sólo los sociólogos europeos y latinoamericanos se han interesado en la sociología económica norteamericana, sino que los propios sociólogos norteamericanos responsables de la formalización de la sociología económica como una rama de la sociología se están abriendo a las investigaciones realizadas en otras latitudes y parecen incluso estar descubriendo las tradiciones de la sociología europea que hasta hace algunos años habían ignorado. En este sentido, uno de los logros inesperados de estos esfuerzos parece ser la tendencia a la unificación de la disciplina.

* Profesora-investigadora de El Colegio de México. Doctorado en sociología por la Universidad de Johns Hopkins. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Imparte los cursos “Sociología Económica” y “México y América Latina en la Globalización: ¿Polarización o Desarrollo?” en el programa de Doctorado en Ciencias Sociales de El Colegio de México. Su más reciente libro es, *Estrategia internacional de la gran empresa mexicana en la década de los noventa* México: El Colegio de México 2002.

Notas

1 Entre estos se puede citar a Ronal Burt, Paul DiMaggio, Mark Granovetter, Paul Hirsch, Mark Lazerson, Mark Mizruchi, Marshall Meyer, Charles Perrow, Frank Romo, Charles Sabel, Michael Schwartz, Charles Smith, Richard Swedberg, Michael Useem, Harrison White y Viviana Zeiler (Swedberg:1993).

2 En esta corriente se considera a Neil Fligstein, Richard Swedberg y Victor Nee entre otros.

3 www.redes-sociales.org

4 Laboratorio de Redes del Instituto de Investigaciones de Matemáticas Aplicadas y Sistemas (IIMAS-UNAM).

5 Entre estos trabajos se pueden mencionar el de Oliver Williamson, *Markets and Hierarchies* (1975) el de Douglas North y Robert Paul Thomas *The Rise of the Western World* (1973) el de Kenneth Arrow *The Limits of Organization* (1974) y el de Douglas North *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (1990).

6 Desarrollos recientes de la economía institucionalista incluyen los trabajos de Eggertsson 1990; Williamson 1994; Furubotn and Richter 1998. En análisis organizacional se puede citar a DiMaggio y Powell 1991.

7 En esta corriente se considera a Neil Fligstein, Richard Swedberg y Victor Nee entre otros.

8 “We should expect pressures towards vertical integration in a market where transacting firms lack a network of personal relations that connects them or where such a network eventuates in conflict, disorder, opportunism, or malfeasance. On the other hand, where a stable network of relations mediates complex transactions and generates standards of behavior between firms, such pressure should be absent” (Granovetter, 1985: 503).

9 “While I naturally believe that many of the important contributions of economic sociology stem from its interest in network analysis a focus on the mechanisms of network alone is not sufficiently distinctive theoretically from instrumentalist theories to lead us toward the more complex synthesis that we seek in understanding the economy. Instead, we need to work harder at connecting social network analysis to the central theoretical problems of sociology” (Granovetter, 2001:25).

Bibliografía

Adler-Lomnitz, Larissa 1975 *Cómo sobreviven los marginados* (Madrid: Siglo XXI).

_____ 1994 *Redes sociales, cultura y poder. Ensayos de antropología* (México: Miguel Ángel Porrúa).

Alchian, Armen 1950 "Uncertainty, evolution and economic theory" en *Journal of Political Economy* (Chicago: University of Chicago Press) No.59:211-221.

Arrighi, Giovanni 1994 *The Long Twentieth Century*, (Nueva York: Verso).

Arrow, Kenneth 1962 "The economics implications of learning by doing" *Review of Economic Studies* (United Kingdom: Blackwell Publishing) 29:155-173

Arrow, Kenneth 1974 *The limits of organization* (Nueva York-Londres: Norton).

Axelrod, Robert 1984 *The Evolution of Cooperation*. (Nueva York: Basic Books).

Vedres Balázs y Péter Csizgó 2002 "The discourse of consolidation in Hungary: an empirical study of the discursive field in economic policy" www.bke.hu

Block, Fred 1990 *Postindustrial Possibilities: A Critique of Economic Discourse*, (Berkeley, CA: University of California Press).

Beckert, Jens 2002 *Beyond the Market: The social foundations of economic efficiency* (Princeton: Princeton University Press).

Boettke, Peter 2001 *Calculation and coordination: Essays on socialism and transitional political* (Nueva York: Routledge).

Boorman, Scott 1975 "A combinatorial optimization model for the transmission of job information through contact networks" *Bell Journal of Economics* Sta. Mónica Ca.: The Rand Corporation) 6 (1): 216-249.

Böröcz, József y Ákos Róna-Tas 1998 "Who you know earnings effects of formal and informal social network resources under late state socialism in Hungary 1986-1987" en *Journal of socioeconomics* (Amsterdam: Elsevier Sciences) 27:401-425.

Bourdieu, Pierre 1986 "The forms of capital" en J.G. Richardson *Handbook of theory and research fro the sociology of education* (Westport, CT: Greenwood Press).

_____ 1991 *Language and symbolic power* editado y prologado por John B. Thompson. Traducido por Gino Raymond y Matthew Adamson (Cambridge Mass.: Polity)

_____ 1997 "Le champ économique" *Actes de la recherche en sciences sociales* (París: Còllege de France y l'Ecole de Hautes études en sciences sociales) No. 119 81-82: 2-96)

Brinton, Mary y Victor Nee (eds.) 1998 *The new institutionalism in sociology* (Nueva York: Russell Sage Foundation).

Burawoy, Michael 1979 *Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process Under Monopoly Capitalism*. (Chicago: University of Chicago Press).

Burt, Ronald 1992. *Structural Holes*. (Cambridge, MA: Harvard University Press).

Callon, Michael 1989 "Society in the making. The study of technology as a tool for sociological analysis" en W. Bijker et al, editores *The social construction of technological systems*. (Cambridge, MA: MIT Press) 83-103.

_____ 1993. "The Social Structure of Competition." *Explorations in Economic Sociology*, editado por R. Swedberg. (New York: Russel Sage Foundation) 65-103.

Chandler, Alfred 1977 *The visible hand. The managerial revolution in american business* (Cambridge: Belknap Press).

Coase, Ronald 1984 "The new institutional economics" *Journal of institutional and theoretical economics* (Tübingen: The Univesity of Tübingen) 140: 229-231.

Coleman, James 1988 "Social Capital in the Creation of Human Capital." *Americian Journal of Sociology* (Chicago: The University of Chicago Press) 94: 95-120.

_____ 1994 "A rational choice perspective on economic sociology" en N. Smelser y R.Swedbert (eds) *The handbook of economic sociology* (Nueva York y Princeton: Russell Sage Foundation y Princeton University Press).

Crouch, Colin y Wolfgang Streeck. 1997 *Political economy of modern capitalism; Mapping convergence and diversity*. (Nueva York: Sage Foundation).

DiMaggio, Paul 1997 "Culture and cognition" *Annual review of sociology* (Palo Alto CA: Annual Reviews) 23: 263-87

_____ 1991 "Introduction" en *The new institutionalism in organizational analysis* W. Powel y P. DiMaggio (Chicago: University of Chicago Press).

Eggertson, Thrainn 1990 *Economic behavior and institutions* (Cambridge: Cambridge University Press).

Evans, Peter 1995 *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*, (Princeton: Pinceton University Press).

Flap, Hendrik y Fritz Tazelaar 1989 "The Role of Informal Social Networks on the Labor Market: Flexibilization and Closure." en *Flexibilization of the Labor Market*, editado por H.Flapp (Utrecht: ISOR University of Utrecht).

Friedkin, Noah 1980 "A test of the structural features of Granovetter's 'Strength of Weak Ties' Theory" *Social Networks* (North Holland: Elsevier Sciences) 2:411-422.

Fligstein, Neil 1990 *The transformation of corporate control* (Cambridge: Harvard University Press).

Fligstein Neil 2001 *The architecture of markets: an economic sociology of twenty-first century capitalist societies* (Princeton: Princeton University Press).

Foucault 1995 *La arqueología del saber* (México: Siglo XXI).

Freeland, Robert 1996 "The myth of the M-form: Governance, Consent and Organizational Change". *American Journal of Sociology* (Chicago: The University of Chicago Press) 102: 483-526.

Furubotn, Eirik y Rudolf Richter 1998 *Institutions and economic theory: The contribution of the new institutional economics* (Michigan: University of Michigan Press).

Gambetta, Diego 1988 *Trust* (Oxford: Blackwell).

Gereffi, Gary 1994 "The Organization of Buyer-Driven Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks" *Commodity Chains and Global Capitalism* editado por G. Gereffi y M. Korzeniewicz, Westport, (Conneicut, London: Praeger).

Giddens, Anthony 1987 *Las nuevas reglas del método sociológico* (Buenos Aires: Amorrortu)

Gislain, Jean-Jaques y Philippe Steiner 1995 *La sociologie économique 1890-1920* (Paris: Presses Universitaires de France).

Granovetter, Mark 1995 (1974) *Getting a Job: A study of Contacts and Careers*. (Second Edition. Chicago University Press).

_____ 1973 "The Strengh of Weak Ties" *American Journal of Sociology*. (Chicago: The University of Chicago Press) 78:1360-1380.

_____ 1985 "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* (Chicago: The University of Chicago Press) 91: 481-510.

_____ 1990a " The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda." *Beyond the Market Place*, editado por R. Friedland y A. F. Robertson. (New York: Aldine) 89-112.

_____ 1990b "Interview." *Economics and Sociology: Redefining their Boundaries: Intevews with Economists and Sociologists*, (Princeton: Princeton University Press).

_____ 1993 “The Nature of Economic Relationship.” *Explorations in Economic Sociology*, editado por R. Swedberg. (New York: Russel Sage Foundation) 3-41.

_____ 1995 “The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs” *The Economic Sociology of Immigration* editado por A. Portes, (New York: Russel Sage Foundation) 128-165.

_____ 2001 “A theoretical agenda for economic sociology” en M. Guillen *et al Economic Sociology at the millenium* (Nueva York: Russell Sage Foundation).

Granovetter, Mark y Charles Tilly 1988 “Inequality and Labor Process” en N. Smelser, (editor) *Handbook of Sociology*. (Beverly Hills, CA: Sage Publications).

Hart, Keith 1990 “The Idea of Economy: Six Modern Dissenters.” *Beyond the Market Place*, editado por R. Friedland y A. Robertson. (New York: Aldine) 137-162.

Hayek, Friedrich 1945 “The use of knowledge in society” *American economic review* (New York: American Economic Association) 35:519-30

Hirsch, Paul Stuart Michaels y Ray Friedman 1990 "Clean Models Versus Dirty Hands: Why Economics is Different From Sociology" en Zukin y DiMaggio (eds.), *Structures of capital: The social organization of the economy*. (Cambridge: Cambridge University Press).

Hirschman, Albert 1982 “Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive or Feeble?” *Journal of Economics Literature* 20(4): 1463-1484.

Hollingsworth, Roger y Robert Boyer (eds.) 1997 *Contemporary capitalism: the embeddedness of institutions* (Cambridge: Cambridge Press).

Kaplan, David 1999 *The Silicon Boys*. (New York: William Morrow and Company).

Kirzner, Israel 1973 *Competition and entrepreneurship* (Chicago: University of Chicago Press).

Lebaron, Frédéric 1997 “Les fondementes sociaux de la neutralité économique: le conseil de la politique monétaire de la Banque de France” *Actes de la recherche en sciences sociales*. (París: Còllege de France y l’Ecole de Hautes études en sciences sociales) No. 116-117: 69-90.

Lin, Nan 2000 *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. (Nueva York: Cambridge University Press).

Lozares, Carlos 2003 *Valores, campos y capitales* (Barcelona: Universidad de Barcelona).

Macaulay, Stewart 1963 “Non-contractual relations in business: a preliminary study” *American Sociological Review* (Filadelfia: University of Pennsylvania) 28: 55-67.

Mises, Ludwig von 1956 *The anti-capitalist mentality* (Princeton: Van Nostrand).

Myles, John 1990 “Labor Markets and Life Cycles.” *Beyond the Market Place*, editado por R. Friedland y A. Robertson. (New York: Aldine de Gruyter) 271-298.

Nee, Victor 1998 “Norms and networks in economic and organizational performance” *American economic review* (New York: American Economic Association) 88: 85-9.

_____ 1992 “Organizational dynamics of market transition: hybrid forms, property rights, and mixed economy in China” *Administrative science quarterly* (Ohio: Fisher College of Business) 37, 1: 1-27.

_____ 2003 “A new institutionalist approach to institutions” en N. Smelser y R. Swedberg 2^o edición (Nueva York: Russell Sage Foundation and Princeton University Press).

Nelson, Robert y William Bridges 1999 *Legalizing gender inequality: courts, markets, and unequal pay for women in the United States* (Cambridge: Cambridge University Press).

North, Douglas 1990 *Institutions, institutional change and economic performance* (Cambridge: Cambridge University Press).

North, Douglas y Barry Weingast 1989 “Constitutions and commitment: The evolution of institutions governing public choice in seventeenth-century England” *The journal of economic history* (Cambridge: Cambridge University Press) XLIX (4): 803-832.

North, Douglas y Robert Paul Thomas 1973 *The rise of western world: a new economic history* (Cambridge: Cambridge University Press).

Piore Michael y Charles Sabel 1984 *The second industrial divide* (Nueva York: Basic Books Inc).

Portes, Alejandro 1995 “Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview”. *The Economic Sociology of Immigration*, editado por A. Portes. (New York: Russel Sage Foundation) 1-41.

Polanyi, Karl 1957 *The Great Transformation*, (Boston: Bacon Press).

Portes, Alejandro y József Böröcz, J. 1989 “Contemporary immigration: Theoretical perspectives on its determinants and modes of incorporation” *International migration review*. (New York: Center for Migration Studies) 23 (3), 606-630.

Portes, Alejandro y Kincaid, Douglas 1990 "The Crisis of Authoritarianism: State and Civil Society in Argentina, Chile and Uruguay" en R.G. Braungart y M.M. Braungart (eds.). *The political sociology of the state* (Greenwich- Londres: JAI Press Inc.) 151-179.

Portes, Alejandro y Sensenbrenner, Julia 1993 "Embeddedness and immigration: Notes on the social determinants of economic action" *American journal of sociology*. (Chicago: The University of Chicago Press) 98 (6), 1320-1350.

Portes, Alejandro 1994 The informal economy and its paradoxes. In N.J. Smelser y R. Swedberg (eds.). *The handbook of economic sociology*. (Princeton: Princeton University Press) 426-449.

Portes, Alejandro 1995 "Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview" . *The Economic Sociology of Immigration*, editado por A. Portes, (New York: Russel Sage Foundation) 1-41.

Portes, Alejandro 1995 "Symposium on prediction in the social sciences: On grand surprises and modest certainties: Comment on Kuran, Collins, and Tilly" *American journal of sociology*, (Chicago: The University of Chicago Press) 100 (6), 1620-1626.

Robert, Frank 1990. " Rethinking Rational Choice" *Beyond the Market Place*, editado por R. Friedland y A. Robertson. (New York: Aldine) 53-88.

Sabel, Charles 1993 "Studied Trust: Building New Forms of Cooperation in Volatile Economy." *Explorations in Economic Sociology*, editado por R. Swedberg. (New York: Russel Sage Foundation) 104-144.

Saxenian, AnnaLee 1994 *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. (Cambridge: Harvard University Press).

Schooter, Andrew 1981 *The economic theory of social institutions* (Nueva York: Cambridge University Press).

Sen, Amartya 1977 "Rational Fools" *Philosophy and Public Affairs* (Baltimore: The Johns Hopkins University) 6(4): 317-344.

Sen, Amartya y Bernard Williams. 1982 *Utilitarianism and Beyond*. (Nueva York: Cambridge University Press).

Swedberg, Richard 1987 "Economic Sociology: Past and Present." *Current Sociology*, (New York: Sage Publications) 35(1): 1-221.

_____ 1990 *Economics and Sociology: On Redefining Their Boundaries*. (Princeton: Princeton University Press).

_____ 1991 "Major Traditions of Economic Sociology." *Annual Review of Sociology*, (Palo Alto CA: Annual Reviews) 251-276.

_____1993 "On the Relationship between Economic Theory and Economic Sociology in the Work of Joseph Schumpeter" *Explorations in Economic Sociology*, editado por R. Swedberg. (New York: Russel Sage Foundation) 42-63.

_____2000 (ed.) *Entrepreneurship: The Social Science View*. (Oxford: Oxford University Press).

Smelser, Neil y Richard Swedberg 1994 *Handbook of economic sociology* (Nueva York-Princeton: Russell Sage Foundation y Princeton University Press).

Tzeng, Rueyling y Brian Uzzi 2000 *Embeddedness & corporate change in a global economy* (Nueva York: P. Lang).

Uzzi, Brian 1996 "The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect." *American Sociological Review*. (Filadelfia: University of Pennsylvania) 61: 674-98.

Uzzi, Brian 1997 "Social structure and competition in interfirm networks: the paradox of embeddedness" *Administrative science quarterly* (Ohio: Fisher College of Bussiness) 42:35-67.

Vedres, B. 2002 *The break-up of the ownership network* *Közgazdasági Szemle* 47:680.699.

Villavicencio, Daniel 2002 "Sociología económica y sociología del trabajo" en *Biblioteca Virtual Clacso*: www.clacso.edu.ar

Weber, M. 1974 *Economía y Sociedad*, (México: FCE) .

White, Harrison 1981 "Where do markets come from?" *American Journal of sociology* (Chicago: The University of Chicago Press) 87:517-47.

_____1985 "Agency as control" en J. Pratt y R. Zeckhauser (eds.) *Principal and agents: the structure of business*. (Boston: Harvard Business School).

_____1992. *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*. (Princeton: Princeton University Press).

_____1993. "Markets in Production Networks." *Explorations in Economic Sociology*, editado por R. Swedberg. (New York: Russel Sage Foundation) 161-175.

Williamson, Oliver 1975. *Markets and Hierarchies*. (New York: Free Press).

_____1987 *The Economic Institutions of Capitalism*. (New York: Free Press).

_____ 1994 "Transaction costs economics and organization theory" en *The handbook of economic sociology* N. Smelser y R.Swedberg (Nueva York: Russell Sage Foundation).

_____ 2000 "The new institutional economics: takin stock, looking ahead" *Journal of economic literature* (Pittsburgh: American Economic Association) XXXVIII:595-613.

Wright, Gavin 1998 "Can a Nation Learn? American Technology as a Network Phenomenon" en D.R. Lamoreaux y P. Temin (editores) *Lerning by Doing*. (Chicago: University of Chicago Press).

Zafirovski, Milan y Jens Beckert (eds.) *International Encyclopedia of Economic Sociology*. Nueva York: Routledge (en prensa).

ANEXO

MUESTRA DE LA PRODUCCIÓN DE LA SOCIOLOGÍA ECONÓMICA Y EL ANÁLISIS DE REDES EN AMERICA LATINA

Aliaga, Lissette 2001 *Los Dilemas del Capital Social en la Economía Informal. El caso de los comerciantes ambulantes de Independencia*. Tesis para obtener el título profesional de Licenciada en Sociología. (Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos).

Arias, Patricia y Wilson, Fiona 1997 *La aguja y el surco. Cambio regional, consumo y relaciones de género en la industria de la ropa en México*, Guadalajara: Universidad de Guadalajara y Centre for Development Research).

Ayala Jose 1998 *Instituciones y Economía: Una introducción al neoinstitucionalismo económico* (México: FCE).

Carrión, Julio 2002 "Questioning the social capital – democracy link. Explaining mass support for presidential authoritarian rule in Peru", en prensa.

Cartaya, Vanessa 1996 "Estado y mercado" en Figueiredo José (comp.), *Las Instituciones Laborales Frente a los Cambios en América Latina* (Ginebra: IIEL).

Díaz Alvaro y Javier Martínez 1995 *Chile: La Gran Transformación* (Santiago: SUR-Centro de Estudios sociales y Educación) Documento de Trabajo N° 148, Julio.

Durtson, John 2000 *¿Qué es el capital social comunitario?* (Santiago de Chile: CEPAL) Serie Políticas sociales.

Figueroa, Rodrigo 2000 "La construcción social de los mercados de trabajo" (Lima) Tesis para optar al Magister en Economía y relaciones laborales.

Figueroa, Adolfo 1993 "La Naturaleza del Mercado de Trabajo", en Figueiredo José

(comp.) *Las instituciones Laborales Frente a los Cambios en América Latina*, (Ginebra: IIEL).

Forni, Pablo y Raúl Bisio 2001 "Informalidad y familia en los 90's. Revisión crítica de las perspectivas prevalecientes en la teoría social" en *Articulaciones en el mercado laboral*, (Buenos Aires: Colmena).

García Macías, Alejandro, (comp.) 2000 *Tejiendo la historia: Orígenes y fundadores de la industria del vestido en Villa Hidalgo, Jalisco*. (México: CANAIVE, Prime Staff Consultores).

Gil, Jorge y Samuel Schmidt 2002 *Análisis de redes. Aplicaciones a las ciencias sociales*. (México: IIMAS-UNAM).

Golte, Jurgen y Norma Adams 1987 *Los caballos de Troya de los invasores. Estrategias campesinas en el conquista de la gran Lima*. (Lima, Perú: IEP).

Huber, Ludwig y Andreas Steinhauf 1997 "Redes sociales y desarrollo económico en el Perú: los nuevos actores". *Debates en Sociología* (Lima: PUCP No. 22)

López, José y Jaime Joseph 2002 *Miradas individuales e imágenes colectivas. Dirigentes populares: sus limites y potencialidades para la democracia y el desarrollo* (Lima: Alternativa).

Montero, Cecilia 1998 *La Revolución Empresarial Chilena* (Santiago de Chile: Dolmen editorial).

Navarro, Vivianc1998 *Neoliberalismo y Estado de Bienestar* (Barcelona: Ariel).

Pozas, María de los Ángeles 2002 *Estrategia internacional de la gran empresa mexicana en la década de los noventa* (México: El Colegio de México).

Requena, Félix 1991 *Redes sociales y mercado de trabajo. Elementos para una teoría del capital relacional*. (Madrid, Centro de investigaciones sociológicas y Siglo XXI) Col. Monografías, No. 19.

Tanaka, Martín 1999 "Del movimientismo a la media política: cambios en las relaciones entre la sociedad y la política en el Perú de Fujimori" en Cabtree, John y Jim Thomas *El Perú de Fujimori 1990-1998*. (Lima: Universidad del Pacífico-IEP).

Vinçenc-Sulmont, Denis 2000 "La responsabilidad empresarial en el Perú 1970-1996", en Sulmont Denis y Vásquez Enrique (editores) *Modernización empresarial en el Perú* (Lima: Red para el desarrollo de las Ciencias Sociales en el Perú).

Capítulo 4: ¿Estudios Organizacionales en América Latina? Transitando del centro hacia las orillas.

Eduardo Ibarra Colado*

Modernidad: ¿Estudios Organizacionales en América Latina?

Los *Estudios Organizacionales* carecen de relevancia en América Latina¹. Su presencia sólo marginal encierra un alto costo para la comprensión de los problemas específicos de organización, funcionamiento y cambio en la región. Este grave déficit en el contenido de la investigación social latinoamericana se encuentra relacionado, en buena medida, con la tendencia dominante de privilegiar el análisis de los grandes problemas de la economía, la sociedad y la política. El impulso del conocimiento social en la zona, al menos hasta la década de 1980, mostró una “vocación” exagerada hacia lo “macro”, al centrar sus mayores preocupaciones en el examen de las relaciones de dependencia y subordinación de la región frente a los países del centro que comandan la economía mundial. Esta orientación dominante dio lugar a una agenda de investigación que atendía las dificultades estructurales del desarrollo económico, las condiciones de atraso y pobreza en los países latinoamericanos y el predominio de regímenes de gobierno autoritarios que contuvieron por mucho tiempo la participación política abierta de la sociedad.

En este contexto, apenas insinuado, los Estudios Organizacionales carecieron de terreno fértil para su avance, pues lo que sucedía en las empresas productivas o de servicios y en otros espacios organizados de la sociedad, se consideraba como simple manifestación o reflejo de las grandes tendencias y problemas del país o de la región. Aunque cuestionable desde un punto de vista teórico, este tipo de explicaciones era producto de las condiciones históricas bajo las cuales se organizaron la vida económica y social en América Latina: el funcionamiento de las empresas estuvo por mucho tiempo subordinado a una lógica de operación política comandada por el Estado, en donde el proteccionismo y los acuerdos cupulares desvirtuaron el desempeño económico desplazando a la eficiencia como su criterio básico. Coloquialmente hablando, el éxito empresarial estaba asociado más con los fantasmas de Maquiavelo que con el espíritu del capitalismo. En el mejor de los casos, las organizaciones eran asumidas sólo como la escenografía sobre la que se analizaban otro tipo de

problemas más relevantes y legítimos para las ciencias sociales. Tal es la situación, por ejemplo, del papel de la clase obrera como fuerza política, o de las disputas obrero-patronales en el marco de las relaciones sindicales y el corporativismo de Estado.

Sin embargo, la apertura económica y la implantación de una racionalidad de mercado cada vez más extendida, han modificado este escenario a lo largo de los últimos tres lustros, propiciando el análisis sistemático de los problemas específicos de organización, gobierno y desempeño, que ocuparán paulatinamente un lugar más relevante en las agendas de investigación de las disciplinas sociales. En la medida en la que las empresas y organizaciones de la sociedad, e incluso las propias agencias gubernamentales, actúen por cuenta propia, se convertirá en una exigencia inaplazable la clarificación de sus procesos más específicos de conformación y cambio y, en consecuencia, el conocimiento e interpretación de la relación que guardan sus estrategias y sus estructuras con sus resultados.

Los primeros pasos han sido dados ya por la sociología y la antropología, disciplinas que enfrentan su reencuentro en el territorio más abierto de los *Estudios Laborales*, con la finalidad de analizar los nuevos problemas del trabajo en momentos de transformación marcados por el neoliberalismo y la globalización. La renovada agenda de problemas comprende, entre otros muchos asuntos, el examen de las relaciones laborales en los contextos de reestructuración productiva y flexibilidad, la consecuente transformación de los mercados de trabajo asociada al surgimiento de las nuevas calificaciones y competencias laborales, el impacto de las nuevas tecnologías en el diseño de las formas de organización del trabajo, la integración de redes empresariales y de nuevas formas de colaboración, la reproducción de la fuerza de trabajo bajo las nuevas condiciones de apertura comercial e institucionalización de la economía informal, la recreación de las identidades mediante culturas artificialmente confeccionadas bajo los símbolos y la retórica de la excelencia, la reorganización de las instituciones de regulación del trabajo y los cambios en la legislación laboral, la renovación del papel de los sindicatos y sus formas de lucha y negociación, y los problemas de pobreza, migración y desempleo estructural (De la Garza, 2000).

El poco interés que han despertado los Estudios Organizacionales en América Latina tiene que ver también con la ausencia de referentes históricos específicos que impidieron otorgar sentido al término “organización”. Si bien tal concepto cumplió una función social muy importante en Estados Unidos, éste poco significaba en el imaginario social latinoamericano, en donde la modernización,

comprendida esencialmente como la incorporación de nuestros países al mundo comandado y diseñado desde el centro, se apoyó en la conformación de Estados nacionales fuertes que gobernarían la marcha de la economía y la sociedad a partir del corporativismo y la violencia².

Sin embargo, aunque prevalece esta ausencia de sentido histórico del concepto de “organización”, su utilización se ha visto paulatinamente reforzada, a lo largo de las dos últimas décadas, por la incorporación de la racionalidad del mercado en la región. Este concepto, que ha sido apreciado casi siempre como ambiguo y no problemático, jugó un papel fundamental para naturalizar esta condición mercantil capitalista. Es *ambiguo* porque refiere a una *realidad inexistente* sintetizada en el concepto abstracto de “organización” (Barnard, 1948). El empleo de este vocablo provocó al menos dos efectos. En primer lugar, permitió sustituir otros términos que, como el de corporación o monopolio o el de burocracia, eran fuertemente cuestionados por importantes sectores de la sociedad, al asociarlos al poder del dinero y a la acción del Estado, esto es, a las consecuencias que la acumulación privada y la intervención estatal desmedidas causaban en el empleo y el bienestar de los ciudadanos. Las nascentes disciplinas que darían lugar a los Estudios Organizacionales, debían cuidarse de no aparecer como sirvientes del poder, ni de trabajar con términos que sin duda vulnerarían su objetividad y neutralidad declaradas. Su asepsia teórica era condición indispensable para combatir cualquier sospecha que pudiera cuestionar la cientificidad de un conjunto de saberes prácticos, al servicio de los intereses de los directores de empresa para incrementar la productividad y combatir el “problema humano”, posibilitando así el adiestramiento disciplinado del trabajo y la operación eficiente de los talleres³.

En segundo lugar, al utilizar un concepto lo suficientemente general y abstracto, se eliminaron las diferencias sustantivas que existen entre establecimientos tan diversos por su naturaleza y función social como la empresa, la escuela, la universidad, la prisión, el hospital, la agencia gubernamental, la iglesia o el partido político (March y Simon, 1977). Esta denominación permitió hacer equivalentes y comparables realidades distintas, al reducirlas al comportamiento de ciertas variables estructurales en relación con distintos factores de su medio ambiente. Descansando en su inalterable *fe* hacia la ciencia positiva, estas aproximaciones asumieron que el descubrimiento de tales relaciones de determinación, permitiría a los expertos establecer el diseño estructural más apropiado para que la organización alcanzara un acoplamiento perfecto con su medio (Pugh y Hickson, 1979).

En suma, mediante el artificio terminológico representado por el vocablo “organización”, y con el nuevo lenguaje que de éste se desprendería, la gran corporación recuperó su legitimidad social hasta ubicarse como experiencia ejemplar a seguir, pues su éxito económico concretado en la acumulación de grandes fortunas, la proyectó como el laboratorio preferido de los expertos en organización, para descubrir los principios universales de diseño estructural y dirección que garantizarían el funcionamiento racional de cualquier organización formal. Esta visión estructuralista sintetiza la ambivalencia de la modernidad, que se expresa en la progresiva burocratización del mundo, pero también, a la vez, en la creciente diseminación de un modo de racionalidad basado en el mercado. Las tensiones entre mecanismos generales de regulación y libertad de intercambio, prefiguran el rostro de un mundo dominado por un isomorfismo institucional en el que, en esencia, las “organizaciones” *operan con libertad*, pero siempre bajo la presión de la competencia y las exigencias del medio. El mundo moderno es un gran mercado institucionalmente regulado al que se han ido incorporando paulatinamente, a lo largo del último siglo, las instituciones que surgieron para preservar la unidad de la sociedad, garantizando el interés general. Sin embargo, sus finalidades originarias se han visto progresivamente desplazadas, al operar bajo reglas de intercambio que convierten sus funciones y tareas en mercancías, y sus establecimientos en corporaciones burocráticas orientadas por la eficiencia, para desarrollar ventajas competitivas que se traduzcan en éxito económico. Sin duda, esta tendencia de incorporación de toda actividad humana a la lógica mercantil genera graves distorsiones, que han conducido al desmantelamiento del contrato social sobre el que se había edificado el “capitalismo de bienestar” (Jacoby, 1997).

Por su parte, el estudio de las organizaciones y el examen de sus estructuras y modos de conducción son considerados como *no problemáticos*, ya que la normalidad de la racionalidad instrumental desde la que se organizan y operan, asociada a la introyección de las rutinas de trabajo y las reglas de conducta de la existencia individual, hace difícil apreciar el fenómeno en términos distintos. Por ello se asume precipitadamente que los problemas de organización son “esencialmente técnicos” y que corresponde a los “expertos” darles solución, lo que implica reconocerlos como ingredientes inescapables de la existencia humana en la modernidad. Debido a que nos hemos acostumbrado a vivir bajo su mandato, olvidamos con demasiada facilidad que la operación de las reglas e instrumentos de organización y gobierno en la modernidad, acarrear profundas consecuencias prácticas. Se trata de dispositivos que operan ciertos efectos dando lugar a formas particulares de distribución social, esto es, a ordenamientos de individuos, grupos y poblaciones que han sido

agregados/diferenciados para determinar su posición social y, por tanto, los espacios y temporalidades desde los que se estructuran sus campos de acción.

En otros términos, no se llega a comprender que las organizaciones funcionan como espacios estructurados que regulan las relaciones entre los agentes sociales, afectando los límites y posibilidades de la acción. Al apreciar sólo el contenido técnico de los dispositivos de organización, se pierden de vista los efectos sociales que produce su operación, dejando de lado la importancia capital que tienen las formas de gobierno desde las que son conducidas las conductas. Por ello habremos de insistir en que, cada vez más, *la forma es fondo*, pues el examen de las intenciones y los efectos descansa crecientemente en la comprensión del “cómo se hacen las cosas”. Desafortunadamente, en América Latina no se han realizado aún suficientes estudios que posibiliten una interpretación de las consecuencias sociales de la gestión y el diseño organizacional, consideradas como prácticas sociales que han alcanzado altos grados de institucionalización⁴.

Las implicaciones son obvias, pues una visión poco reflexiva de los problemas de organización da lugar a interpretaciones parciales de los problemas de la sociedad, y a la aceptación tácita de las realidades cotidianas en las que nos encontramos inmersos, considerando que ante ellas no hay nada que hacer. Simplemente hemos dejado de preguntarnos si es posible un modo de existencia distinto, que conduzca a normas de convivencia y reglas de organización fundamentadas en modos de racionalidad alternativos a los del mercado y el intercambio económico.

En síntesis, los Estudios Organizacionales, como campo de conocimiento dedicado al análisis de las formas de organización y las acciones y medios de gobierno, suponen una atención muy marcada sobre los sistemas y procedimientos que regulan la acción, pero comprendiendo siempre que ellos son producto de relaciones y procesos sociales altamente contingentes, desde los que se constituye, organiza y transforma la sociedad. La necesidad de este tipo de conocimientos sobre el *cómo del poder*, es decir, sobre las capacidades de los agentes sociales para producir ciertos efectos en los otros, se hará cada vez más evidente en América Latina como resultado de los impactos generados por el neoliberalismo y la globalización, que han ubicado en el centro de las preocupaciones lo que podríamos denominar como el *imperativo organizacional*.

Prácticas: el imperativo organizacional

La modernidad ha experimentado, a lo largo del último cuarto del siglo, una serie de cambios incesantes y profundos que han modificado las entrañas y el rostro del mundo, haciendo inoperantes las explicaciones que de ésta habíamos elaborado. Las nuevas tecnologías, que impactaron inicialmente los espacios laborales transformando la naturaleza, contenido y organización del trabajo, se han incorporado ya como infraestructura básica en el hogar y continúan su carrera para transformar cada resquicio de la vida social, desde los más evidentes como la educación que deviene virtual, la salud que produce al *ciborg*, la política que se proyecta mediática, el esparcimiento que se practica en soledad ciberlúdica y la cultura que se desdibuja desde los montajes de los “*reality*” *shows*, pero también los más urgentes como la administración de la pobreza y sus tarjetas “inteligentes”, la contención carcelaria, policial o militar de los excluidos, o la regulación de la delincuencia organizada con sus modalidades en la venta hormiga de sustancias prohibidas, el tráfico sumergido de las personas (o sus órganos) y el comercio en línea del “amor” que alcanza formas aberrantes y una gran degradación, por señalar los más lucrativos.

Las organizaciones desde las que operan la producción y el comercio de bienes y servicios, incluyendo crecientemente la enseñanza, el conocimiento, el cuidado de sí, el ejercicio de la ciudadanía y el uso del tiempo libre, o desde las que se regulan la pobreza, la exclusión o las industrias del delito, se han complejizado formando redes de vigilancia y control que operan mediante el manejo de la singularidad, la diferencia y el detalle. Los flujos económicos internacionales desde los que se estructura la existencia humana en la modernidad, sustentados en redes informático-comunicacionales cada vez más potentes, han transformado profundamente el sentido del espacio, el tiempo y la organización, pero también de instituciones sociales que habían resistido su comercialización en una sociedad de consumidores que pelean cada vez más por su individualidad y su libertad de elección.

Asimismo, la recomposición geopolítica del mundo, marcada por el largo proceso aún en curso que va del fin de la Guerra Fría, simbolizado por la caída del muro de Berlín, al inicio de la “guerra” contra el terrorismo, representada por la caída de las Torres Gemelas y la invasión a Irak, nos muestra una realidad socioeconómica muy distinta de la que caracterizó al mundo hasta la década de 1960. La *mundialización del neoliberalismo*, con sus nuevas prácticas ancladas en la libertad despótica de los mercados, ha significado una recomposición profunda de los modos de

organización abarcando a los Estados nacionales, a las fuerzas económicas del planeta y a las comunidades de la sociedad civil, que se reagrupan bajo la lógica del consumo y la operación de la exclusión. Estamos en presencia de una nueva geografía política mucho más compleja que desborda fronteras y se apoya en la capacidad de movimiento, enlace y comunicación, bajo esquemas de regulación comandados por los organismos financieros supranacionales. Ello supone la operación de nuevos modos de gobierno apoyados en muy sofisticados dispositivos de monitoreo y control, pero también de renovadas formas de resistencia que han mostrado una capacidad creciente para vulnerar el orden instituido⁵.

Estos son los aspectos más visibles del *imperativo organizacional* que enfrenta la sociedad hipermoderna/hiperadministrada/hiperinformatizada del nuevo milenio. No se trata ya de la *sociedad organizacional* de la jaula de hierro pregonada hace casi un siglo (Weber, 1981), sino de una sociedad-en-red en la que se producen y recomponen enlaces y nodos, propiciando flujos que acrecientan la flexibilidad y el riesgo. La burocracia no desaparece, simplemente se va recomponiendo para transformar su dureza tradicional en conveniente suavidad, al incrustarse en los propios individuos que funcionan como archivos vivientes, dando lugar al *cibernantropo* con sus implantes maquínicos, su flexibilidad controlada y su tendencia al cálculo y el equilibrio (Lefebvre, 1980). Pasamos así de la rigidez de la jerarquía, el puesto o la autoridad formal, a la flexibilidad de los artefactos portátiles desde los que se reconstituye el sujeto moderno, que extiende sus potencialidades enlazándose sistémicamente mediante celulares, *notebooks*, *personal database assistants*, tarjetas de memoria, y cualquier otra extensión o implante en el cuerpo que lo convierta en una *máquina humana* más perfecta, más productiva, adaptable y eficaz (Ibarra, 2004). De esta manera se eliminan la fijeza y la materialidad de los archivos, que encuentran en los cuerpos tecnologizados los puntos de enlace para la transmisión, procesamiento y almacenamiento instantáneo de la información. Se trata de una *sociedad desterritorializada*, en la que las fronteras ceden su lugar a las zonas de tránsito y los espacios borrosos; se trata de una *sociedad in-corporada*, que encuentra en los cuerpos sus espacios almacenamiento y sus vehículos o nodos de transmisión. Esta nueva dialógica de la sociedad hace de la organización una condición menos tangible, más precaria, pero por ello mismo más estratégica, de la mayor importancia. Lo que cuenta ahora es el movimiento como flujo inacabable de datos, símbolos y cuerpos, y la capacidad de adaptación y respuesta, es decir, la incesante des-organización como necesidad constante de re-organización, experimentando un estado de agitación que nunca alcanza la estabilidad o el reposo.

En suma, es posible afirmar que la organización no corresponde ya a estructuras ordenadas y estables, sino a los movimientos que dan lugar a su conformación y adaptación permanentes. El imperativo organizacional indica que la condición de la modernidad ha dejado de ser ese orden estructurado fundamentado en la norma, para reconstituirse como ese proceso persistente de recreación de estructuras, producidas por los flujos e intercambios entre agentes diversos.

Esta tendencia muy asociada al desanclaje del espacio y el tiempo y a la condición reflexiva de la modernidad (Giddens, 1993) conduce a la diferenciación y a la individualización, ambos aspectos que requieren de la operación de dispositivos organizacionales cada vez más sofisticados y precisos. Se trata de un proceso de incesante *miniaturización de la sociedad* en el que se han ido profundizando las capacidades de manejo de lo particular, digamos, de una muy precisa diferenciación y control del tiempo y el espacio, que crea ámbitos autonomizados que circunscriben la acción humana mediante la operación automática de sistemas y procedimientos (Simon, 1979, 1982). Si a esto añadimos la operación de reglas de cálculo basadas en los mercados o de sistemas de reglas abstractas que los simulan artificialmente, nos daremos cuenta de que vivimos en una sociedad que se organiza a partir del flujo desordenado y despersonalizado de datos, que son procesados a distancia por sistemas autónomos que producen sus propias paradojas. Por tanto, la capacidad de regulación se encuentra subordinada a la operación de sistemas de reglas y dispositivos autorregulados que obedecen a la lógica de su propia operación.

Por ello se vive hoy en el instante y se actúa sobre el detalle, pero donde el instante y el detalle dejan de serlo realmente al integrarse en un conjunto muy denso de redes de intercambio de información, que posibilitan el control de la comunicación como recurso esencial para favorecer la acumulación. Tales redes despliegan mensajes que entrelazan como nunca antes momentos particulares y lugares distantes, generando con ello una nueva unidad global muy compleja; pero aíslan también a los agentes que pudieran poner en peligro al sistema, estableciendo muy precisas reglas de exclusión y dispositivos de contención. Así, la miniaturización de la sociedad marca, de hecho, las posibilidades de su selectiva *integración global*.

En suma, dos de los aspectos medulares de estas nuevas formas de organización, inéditas en complejidad, son, por una parte, la importancia de las incorporaciones y articulaciones de unidades antes aisladas que funcionan cada vez más como nodos de enlace en espacios abiertos, y por la otra, el carácter estratégico de la singularidad y el detalle que muestra la relevancia de los sistemas y

procedimientos, y de sus reglas estandarizadas y abstractas, por encima de toda finalidad sustantiva que no sea la concentración del poder y la acumulación del dinero.

El neoliberalismo ha sido fundamental en este proceso, pues supone la operación de un *conjunto de prácticas* o maneras de hacer, y de principios y métodos de racionalización que conducen las acciones de gobierno de la sociedad en su más amplia acepción, esto es, como acciones o prácticas en las que lo que está en juego es la *conducción de conductas*, que se desprende del balance siempre contingente entre fuerzas diversas (Foucault, 1999: 239; Ibarra, 2001). Así, la característica primordial del neoliberalismo se encuentra en la *estructuración de los campos de acción de los agentes sociales*, apoyada en formas de conocimiento que permiten su constante valoración: se trata de la imposición o negociación de ciertas reglas de cálculo y de prácticas que orientan la acción colectiva. El establecimiento de estos campos facilitará algunas formas de acción por encima de otras, permitiendo responder a las presiones y demandas del mercado y la política.

Esta tendencia neoliberal que pone el énfasis en lo minúsculo, y en lo que se mueve y cambia como resultado del libre flujo de las acciones de cada jugador, ha impactado también la organización de los saberes instituidos. Se aprecia un debilitando progresivo de las fronteras disciplinarias, que está dando lugar a nuevas formas de organización de la producción de conocimientos, cuya utilidad práctica es cada vez más inmediata: la investigación se orientan crecientemente hacia el análisis de problemas complejos que han dado lugar a la conformación de campos transdisciplinarios y a la integración de grupos de trabajo que amplían sus potencialidades gracias a la sinergia que produce su interacción. En el caso que nos ocupa, el imperativo organizacional y la miniaturización de la sociedad han conducido a los Estudios Organizacionales a ocupar un lugar crecientemente relevante como espacio abierto que opera bajo una doble intención, la de producir conocimientos más precisos de sistemas complejos basados en normas abstractas para gobernar las conductas perfeccionando sus tecnologías y procedimiento, y la de reconocer las consecuencias sociales más precisas que su operación provoca visualizando alternativas basada en nuevos modos de racionalidad. La renovada condición de la modernidad como *sociedad de control* cimentada en la organización de los intercambios, los flujos y los movimientos (Deleuze, 1995), se ha expresado en la re-configuración de los Estudios Organizacionales desde finales de la década de 1960, para constituirse como espacio de saberes diversos y fragmentados que denotan las tensiones entre los sistemas autonomizados de control de la sociedad y sus efectos. Analicemos este panorama reciente.

Saberes: del estudio de las organizaciones al estudio de la organización

Los Estudios Organizacionales son un campo de conocimiento singular que presenta características contrastantes frente a las tradiciones disciplinarias más establecidas y con mayor reconocimiento institucional (Ibarra, 2000). Se trata de un conjunto de saberes producidos por las prácticas de dirección, organización y trabajo en las grandes corporaciones a lo largo del siglo XX. Sus teorías representan la institucionalización de las soluciones exitosas alcanzadas al enfrentar diversidad de problemas en distintos ámbitos, como son el trabajo, la gestión, los mercados, la tecnología, el medio ambiente y la política, por citar sólo los más relevantes. Se trata de saberes de consecuencias prácticas que ordenan/normalizan/prescriben particulares modos de existencia; ellos actúan en el instante como resultado de la observación y el registro de las conductas, estableciendo con ello el referente formalizado de lo que se considerará como “un comportamiento normal”. Además, son saberes que facilitan el diseño de tecnologías de gobierno muy diversas, dando forma a esa caja de herramientas de la que los gerentes y directores echan mano para enfrentar cada situación particular. Por esta razón se les califica como “ciencias grises” o “saberes menores” (Rose, 1993), pues su importancia pasa desapercibida, en la medida en la que su función primordial se encuentra más en la producción de consecuencias prácticas, que en la institucionalización de grandes discursos teóricos o la defensa de una cierta voluntad de verdad.

Por esta razón, su objeto de estudio supone siempre la tensión entre ese conjunto de estructuras que orientan la acción y las fuerzas que las producen, es decir, entre el orden normativo que prescriben los saberes organizacionales y las realidades que los desmienten todo el tiempo. Aunque se asumen siempre como teorías del orden, ellas se ven obligadas a reconocer en todo momento el conflicto que le es inherente, produciéndose esa *esquizofrenia intelectual* que ha caracterizado a los Estudios Organizacionales desde su origen (Reed, 1985: 21). Así, se pregona la cooperación, pero siempre al lado de la operación de estructuras coercitivas para garantizarla; se defiende la racionalidad, pero se aprecian sus disfunciones y efectos inesperados; se aboga por una toma de decisiones racional, pero se acepta el lugar de la subjetividad y los límites cognoscitivos del ser humano; se defiende la legitimidad de la autoridad y la jerarquía, pero se reconocen el conflicto, el poder y la dominación. En suma, la organización representa la cooperación humana, pero también, a la vez, un sistema de control para encauzar las conductas asegurando el respeto y apoyo a las finalidades establecidas por la organización (Ibarra, 2000).

Es necesario enfatizar que los cambios en la organización de la sociedad y en sus prácticas y modos de racionalidad, van marcando los cambios en los Estudios Organizacionales; estos saberes muestran, desde su reconstrucción genealógica, las transformaciones en las relaciones entre fuerzas a lo largo del tiempo, indicando la preeminencia de ciertas prácticas y reglas de cálculo relacionadas con el gobierno de las conductas. Los grandes problemas de cada etapa de la “moderna sociedad organizacional” delimitan las agendas de investigación de este campo de saberes, mostrando siempre la tensión entre liberalismo corporativo e intervención estatal. Este aspecto es cada vez más relevante, ya que nos encontramos insertos en una época marcada por modos de acción y reglas de cálculo asociados al mercado, los cuales devuelven a las organizaciones, así sea sólo en apariencia, un papel activo como vehículos de expresión y movilización de las fuerzas que constituyen a la sociedad. Esta transformación epocal, asociada a la mundialización del neoliberalismo, ya lo señalamos, otorga cada vez más relevancia y presencia a los Estudios Organizacionales, pues son estos saberes los que dan cuenta de las formas específicas bajo las que operan los espacios organizados como contenedores de las relaciones cotidianas de los agentes sociales.

Así, la variedad de problemas enfrentados por las empresas y, más adelante, por otro tipo de organizaciones, explica la fragmentación que ha caracterizado siempre a la disciplina y la imposibilidad de construir una ciencia normal como síntesis acumulativa de conocimientos que den lugar a una teoría general. A pesar de que se afirma comúnmente que los Estudios Organizacionales han alcanzado cierta unidad y coherencia en torno al estructural-funcionalismo, lo cierto es que siempre han estado presentes perspectivas distintas, abordando el análisis de problemas organizacionales también distintos. Se trata así de un campo constituido por rupturas sucesivas que, en lugar de conducir a la anhelada unidad a la que debe aspirar toda ciencia positiva, han llevado a la temible fragmentación postmoderna (Ibarra, 1991a). Este hecho es particularmente evidente desde finales de la década de 1960, cuando el quiebre del taylorismo-fordismo y el inicio de la conformación de un nuevo patrón de acumulación sustentado en la globalización y el neoliberalismo, hicieron de los Estudios Organizacionales un campo multiparadigmático en el que muy distintas teorías se aglomeran, incomunicadas, en el arenero organizativo (Perrow, 1984).

Fueron los llamados tempranos de Mouzelis (1975), Silverman (1975) y Braverman (1975), los que abrirían la puerta a enfoques que permitirían apreciar el fenómeno organizacional más allá de los límites impuestos por las estructuras y sus relaciones causales con su medio ambiente. Mouzelis denunciaría en 1967 la excesiva preocupación de los investigadores por los problemas de las

empresas y sus directores, y la escasa atención otorgada a los problemas organizacionales de la sociedad. Destacando los fundamentos de las explicaciones de las características de la organización social proporcionadas por los pensadores de la sociología clásica -de manera muy destacada Marx, Weber y Michels-, propone la ampliación del objeto de estudio para re-incorporar el examen de las consecuencias sociales de las formas de organización de la modernidad, estableciendo con ello el punto de inflexión a partir del cual los Estudios Organizacionales experimentarán una profunda diversificación epistemológica. El *neo-weberianismo radical* se edificará desde entonces como una alternativa a la interpretación parsonizada de Weber, al reconocer los fundamentos de la racionalidad en las creencias religiosas asociadas a la ética protestante (Weber, 2003). Este es un primer paso muy relevante para reconsiderar la validez del principio ortodoxo que señala que la racionalidad y la eficiencia son condiciones objetivas del funcionamiento de las organizaciones y la sociedad, cuestionando con ello la neutralidad del conocimiento técnico y reconociendo su condición como fundamento del ejercicio del poder.

Por su parte, apenas tres años más tarde, en 1970, David Silverman realizará una crítica muy fuerte al estructural-funcionalismo parsoniano para, desde ahí, proponer un marco de referencia accional para el estudio de las organizaciones. Bajo la influencia de Weber, Schutz y Berger y Luckman, Silverman reconoce la importancia de las *relaciones de significado* al asumir que las acciones son resultado del sentido que los individuos otorgan a la realidad social. Esta aproximación provocará un giro profundo en la comprensión de las organizaciones y la interpretación del comportamiento, destacando la relevancia de las construcciones simbólicas como artefactos a partir de los cuales se estructuran las conductas y se posibilitan la cooperación y un orden negociado entre las personas.

El tercer paso importante en la conformación reciente de los Estudios Organizacionales correspondió a la obra *Trabajo y capital monopolista* (Braverman, 1975), al reinaugurar el estudio del proceso laboral desde una perspectiva marxista, con lo que se restableció el pensamiento crítico frente a los enfoques dominantes de la sociología industrial. Desde su publicación, en 1974, el libro de Braverman generó amplios debates en el mundo anglo-sajón que continúan hasta el día de hoy, dando lugar a las *teorías del proceso laboral*, que se han establecido ya como una disciplina independiente⁶. Su influencia en los Estudios Organizacionales es innegable, pues propició desde finales de la década de 1970 estudios para considerar las consecuencias de la organización del proceso de trabajo bajo los imperativos de la descalificación y el control (Ibarra, 1991b).

Sin embargo, la propuesta bravermaniana mostró paulatinamente sus insuficiencias y limitaciones, pues se centraba ampliamente en la esfera de la producción sin tomar en cuenta suficientemente otros espacios y problemas de organización. Entre ellos podemos mencionar el carácter problemático de la dirección empresarial, la complejidad de las relaciones sociales en la empresa reconociendo la importancia del poder, la disciplina y la subjetividad, y la relevancia creciente de las estrategias de las grandes corporaciones para constituir redes de intercambio y colaboración a fin de garantizar una mayor competitividad en mercados cada vez más abiertos (Ibarra, 1991b). Además, estos esfuerzos se centraron en el estudio de las empresas industriales, dejando de lado otro tipo de organizaciones que no podían ser analizadas con el mismo cuerpo teórico. Estas insuficiencias han estimulado la formulación de nuevas perspectivas de análisis para interpretar las relaciones sostenidas por diversos agentes en distintos espacios estructurados de la sociedad, siempre más allá del proceso de trabajo y de las relaciones *en* la producción.

La tríada Mouzelis-Silverman-Braverman, y su evidente confrontación con los enfoques más convencionales, exigió un reordenamiento conceptual de los Estudios Organizacionales que permitiera clarificar la composición y lógica interna del campo de conocimiento, a pesar de su gran fragmentación. Fueron Burrell y Morgan (1998) quienes agruparían las distintas propuestas identificando cuatro posiciones “paradigmáticas”⁷. El *estructural-funcionalismo*, como postura dominante en los Estudios Organizacionales, representa los principios que otorgarían a la disciplina su estatuto como ciencia normal. Para esta postura, las organizaciones son realidades naturales que pueden ser observadas a partir del método hipotético-deductivo, con la intención de descubrir las relaciones causales que explican su comportamiento, arribando así a conclusiones de validez general (Donaldson, 2001).

Esta postura se ha expresado a lo largo de las tres últimas décadas en cuatro aproximaciones muy influyentes, el *movimiento contingente*, la *economía de los costos de transacción*, la *ecología poblacional* y el *nuevo institucionalismo* (Ibarra, 2000: 260-261). Ante esta proliferación de enfoques, algunos autores han propuesto trabajar en la generación de un consenso en torno al estructural-funcionalismo, que permita alcanzar una *integración paradigmática* del campo, facilitando así su institucionalización como parte integrante de la ciencia normal (Pfeffer, 1993; Donaldson, 1995).

Los otros tres paradigmas representan posturas teóricas emergentes que se desarrollaron, como ya indicamos, gracias a los trabajos seminales de Mouzelis, Silverman y Braverman, conduciendo a una mayor diversidad teórica que ha fortalecido los argumentos a favor del pluralismo paradigmático en la disciplina. El primero de ellos corresponde al *estructuralismo radical*, que es apreciado como contrabalance de las posiciones ortodoxas, al enfatizar el análisis del conflicto en lugar de la consideración del orden, aunque estas posturas confluyen debido a su inclinación determinista. El estructuralismo radical encontró terreno fértil para su impulso a partir del resurgimiento de las teorías del proceso laboral y de las reinterpretaciones de la obra de Weber centradas en la constitución cultural de la modernidad que ha conducido a la sociedad a su jaula de hierro (Clegg, 1994; Ibarra, 2000: 269-273). Representando una *posición proteccionista* muy asociada a la aceptación y defensa de la tesis de la inconmensurabilidad paradigmática, estas propuestas abogaron por la existencia de diferentes modos de investigación que deben ser preservados (Burrell y Morgan, 1998; Jackson y Carter, 1991). De esta manera, las distintas comunidades académicas estarían protegidas de cualquier pretensión imperialista que, como la representada por el estructural-funcionalismo, deseara *imponer* un consenso sobre sus propias bases meta-teóricas, que excluyera de los espacios instituidos de la ciencia a todos los demás. Esta postura conoció un gran auge durante la década de 1980, el cual se vería abruptamente interrumpido debido, por una parte, a los efectos que tuvo la caída del muro de Berlín sobre la legitimidad académica de las interpretaciones marxistas, y por la otra, gracias a la creciente influencia ejercida por el post-estructuralismo foucaultiano y el postmodernismo francés.

Los otros dos paradigmas considerados por Burrell y Morgan representan opciones que recuperan una postura subjetivista. De un lado se encuentra el *paradigma interpretativo* que, anticipado por el aporte de Silverman (1975), ha dado lugar a una amplia variedad de enfoques que recuperan la dimensión simbólica para explicar la construcción de la “realidad” organizacional. Como parte de este paradigma, es posible distinguir aproximaciones que han trabajado en el campo de la cultura en las organizaciones, incorporando propuestas de orden etnometodológico, interaccionista y constructivista, y más recientemente, las aproximaciones que han interpretado a las organizaciones a partir del análisis del uso del lenguaje y el discurso, como modos desde los que las personas construyen el sentido de la realidad social en la que participan. Asumiendo una *posición pluralista*, estas propuestas sostienen la existencia de discursos abiertos caracterizados por su indeterminación o relativismo, lo que facilita diálogos y conversaciones entre aproximaciones distintas, como modo

fructífero de construcción intersubjetiva de la realidad (Morgan, 1983; Hassard, 1995; Willmott, 1990).

Finalmente, el *humanismo radical*, más preocupado por la comprensión de las implicaciones de una forma de organización que impone la alienación y la irracionalidad en nombre de la racionalidad, se ha erigido poco a poco como una vía muy fructífera para repensar los problemas de administración y dirección en su dimensión social. De lo que se trata es de interpretar las consecuencias prácticas de la racionalización, explorando vías alternativas de organización que posibiliten la eliminación de la alienación y, por tanto, la emancipación del ser humano (Alvesson y Willmott, 1992, 2003). Bajo la influencia de Lukács, Gramsci y la *Escuela de Frankfurt*, estas aproximaciones han posibilitado a lo largo de los tres últimos lustros, reconceptualizar los problemas de organización de la economía y la sociedad, considerando la naturaleza política de la tecnología. Sin embargo, no ha sido sencillo resolver la paradoja que envuelve a estas aproximaciones críticas, que denuncian prácticas opresivas de dirección y administración, sin haber tenido mucho éxito en la formulación de nuevas formas de organización, que logren superar efectivamente la estructura opresiva, alienante y explotadora de la sociedad. Sin duda, resulta complejo rebasar el nivel de la crítica para intentar influir en el cambio progresivo de la sociedad, tanto como enseñar en las escuelas de negocios a alumnos que esperan recibir los conocimientos y técnicas ya validados en la práctica, para incorporarse al mundo de los negocios y el trabajo a hacer aquello que tanto se critica⁸.

El modo de ordenamiento propuesto por Burrell y Morgan aclaró a grandes pinceladas el panorama general de los Estudios Organizacionales a finales de la década de 1970, reconociendo con acierto las aproximaciones que habrían de desarrollarse en los siguientes años. Su mayor limitación se aprecia en esa clasificación rígida que ubica a cada enfoque en un solo cajón, cuando sabemos que los límites entre éstos son relativos y que las aproximaciones no guardan una posición fija pues, con el paso del tiempo, van modificando sus propuestas. No obstante ello, este esfuerzo permitió clarificar el contenido de un campo de conocimiento diverso y fragmentado a partir de la identificación de las posturas de cada paradigma frente a los debates ontológico, epistemológico, en torno a la naturaleza humana y metodológico (Burrell y Morgan, 1998: 3-7).

Pero la historia no concluye aquí. La última década del siglo XX supondría cambios importantes en los Estudios Organizacionales, que rebasarían ampliamente la propuesta de ordenamiento en cuatro paradigmas. En primer lugar, porque la fragmentación se ha ampliado con el arribo de los enfoques

postmodernos, que han dado lugar a un conjunto muy diverso de esfuerzos centrados en la deconstrucción de los textos y los contextos de la organización (Calás y Smircich, 1999; Linstead, 2003); pero también, debido a la hibridación de las aproximaciones que en las décadas de 1970 y 1980 conservaban su pureza y defendían su identidad. En esta nueva diversificación han jugado un papel muy relevante el pluralismo paradigmático y cierto pragmatismo en la construcción del conocimiento, pues se otorga a la teoría cada vez más un carácter instrumental, que auxilia a los consumidores de tales saberes a generar sentido en torno a los problemas que enfrentan en sus espacios más específicos de actuación (Hassard y Kelemen, 2002). El desplazamiento de las meta-narrativas por las micro-narrativas locales muestra esta tendencia, reafirmando, como ya lo señalamos, que vivimos en una realidad igualmente diversa y fragmentada en la que cada pieza particular de conocimiento representa la solución exitosa a algún problema local.

Por otra parte, la presencia del denominado *efecto Foucault* ha permitido acercar enfoques que surgieron separados, al mostrar la importancia de considerar, en su unidad compleja, las relaciones de producción y las de significado. El reconocimiento de las articulaciones entre saberes, poderes y constitución de la subjetividad, ha dado lugar a modos de indagación más complejos a lo largo de la última década (McKinlay y Starkey, 1998; Ibarra, 2001; Rowlinson, Carter y McKinlay, 2002). Una de ellas, centrada en el análisis de la *gubernamentalidad*, ha resultado especialmente relevante al permitir apreciar, como lo planteamos en el apartado anterior, el imperativo organizacional de la sociedad neoliberal y sus implicaciones (Ibarra, 2003).

La diversidad y fragmentación de los Estudios Organizacionales se ha visto reforzada por su cosmopolitanismo disciplinario y geográfico, pues si algo se ha ido diluyendo, son las fronteras del conocimiento, y si algo se ha universalizado, es la condición organizacional de la sociedad moderna como sociedad gubernamentalizada. El *cosmopolitanismo disciplinario* puede ser ejemplificado a partir del acercamiento paulatino de las ciencias sociales y la administración. Si bien los Estudios Organizacionales surgieron al amparo de disciplinas como la sociología y la antropología, la investigación organizacional se ha ido desplazando crecientemente hacia las escuelas de negocios; pero se observa también una modificación importante en los centros que cultivan las ciencias sociales, al reorientar sus esfuerzos hacia el diseño de políticas y acciones de gobierno, rebasando así el tradicional trabajo interpretativo que las mantenía alejadas de la práctica. Esto se puede explicar, tentativamente, debido a la creciente vinculación de la universidad con la industria y la sociedad, con lo que las preocupaciones de naturaleza crítica, como son por ejemplo el análisis de

las consecuencias sociales que acompañan a la industrialización, fueron opacadas por las preocupaciones de carácter técnico, como pueden ser las de diagnóstico, diseño y toma de decisiones para apoyar el desarrollo de programas que impacten a algún sector industrial o atiendan algún problema social. Sin embargo, esta tendencia no ha caminado sola, pues la ya comentada visibilización de los excesos de las grandes corporaciones y de los gobiernos de las naciones, ha acercado nuevamente los problemas de eficiencia y diseño organizacional con aquellos que tienen que ver con las implicaciones sociales que se desprenden de las formas de organización de la sociedad de control. Esta unidad en tensión muestra que los dispositivos y tecnologías de organización no pueden ser comprendidos adecuadamente al margen de sus consecuencias, y que la consideración de tales consecuencias determinará, cada vez más, su diseño y aplicación. En suma, pareciera estarse produciendo una especie de *administrativización* de las ciencias sociales al lado de una *sociologización* de la administración, o mejor, de la gestación de una *gerencia social* o una *sociología directiva*, en la medida en la que los investigadores se ven obligados crecientemente a integrar sus esfuerzos interpretativos a sus capacidades de intervención, con la finalidad de incidir en los problemas que analizan. En ello empiezan a jugar un papel muy relevante los nuevos modos de organización del conocimiento y la investigación, que articulan, sobre bases más colectivas y transdisciplinarias, la capacidad reflexiva a las necesidades de diseño, para favorecer prácticas que alienten formas de organización social más eficaces y legítimas⁹.

Por su parte, es necesario apreciar el creciente *cosmopolitanismo geográfico* de los Estudios Organizacionales. Si bien es cierto que este campo de conocimiento ha estado dominado ampliamente por autores del centro anglo-sajón, desde la década de 1970 se ha observado una tendencia creciente hacia su internacionalización, incorporándose cada vez más las voces de las orillas, que hacen ver con mayor claridad los límites del anglo-centrismo y su colonialismo organizacional. Estas voces discordantes han mostrado el fracaso de muchas de las recetas de moda de supuesta validez universal, pues las realidades locales no siempre se ajustan a los modos de racionalidad que operan en el centro (Ibarra, 1991a); al mismo tiempo, nuevas voces muestran las posibilidades de formas de organización localmente construidas, que han dado lugar a experiencias exitosas en países de reciente industrialización. Las experiencias de los países del este asiático, o más recientemente el caso de China, resultan buenos ejemplos (Clegg, Ibarra y Bueno, 1998). Así, la internacionalización de los Estudios Organizacionales marca el fin definitivo del *one best way*, abriendo las puertas a la consideración de realidades locales que muestran que, más allá de las

formas estadounidenses de organización, siempre hay alternativas. Esto nos conduce a nuestro punto de cierre, es decir, a reconocer el perfil general de las preocupaciones de investigación que dominan el campo de los Estudios Organizacionales, con la finalidad de transitar de las agendas del centro hacia la identificación de los problemas organizacionales más relevantes de las orillas.

Reencuentros: problemas organizacionales de América Latina

El reconocimiento de las agendas de investigación de los Estudios Organizacionales se encuentra muy relacionado con la discusión del sentido que se otorga actualmente a su “objeto” de estudio, toda vez que éste no ha sido apreciado en los mismos términos a lo largo del tiempo. Como hemos indicado, las propias transformaciones de la realidad social a lo largo del último siglo han impactado tal definición, estableciendo lo que los investigadores pueden conocer y nombrar, y aquello que se mantiene como inaccesible pues no se manifiesta como un problema. Esto explica que los investigadores asumieran un concepto estructuralista de la organización, que predominó desde finales de la década de 1920 y hasta mediados de la década de 1960. En esta etapa, el estudio de las organizaciones se limitaba al análisis de las estructuras de “unidades sociales deliberadamente constituidas para alcanzar fines específicos”, tomando en cuenta sus relaciones internas y aquellas que establecía con su medio. Sin embargo, con la crisis del estructural-funcionalismo y la creciente influencia que empezaban a tener el constructivismo, las propuestas interpretativas y el humanismo radical, el estudio de las organizaciones experimentará una serie de desplazamientos ontológicos, que redefinirán el sentido que adquieren los problemas organizacionales en la modernidad. A partir de este momento se incorporarán nuevas aproximaciones, que empiezan a considerar, cada vez más, las relaciones y procesos que se producen en espacios estructurados, orientando la acción.

La contribución temprana de Weick (1982) puede ubicarse como su punto de partida, pues propuso apreciar los problemas de organización desde sus procesos de constitución. De esta manera, el predominio imperialista de los problemas de la *organización* y el *management*, comprendidos esencialmente como estructuras y reglas en equilibrio, es desplazado por enfoques que centran su atención en los problemas del *organizing* y el *managing*, más relacionados con los procesos de producción de significados en situaciones concretas.

Este primer desplazamiento, que significó el paso del estudio de las propiedades de la estructura al análisis de los procesos en espacios estructurados, será desbordado a inicios de la década de 1990. Desde entonces, los investigadores, insatisfechos con el estado que guardaban los Estudios

Organizacionales, se centran en el análisis de las relaciones entre agentes que construyen/destruyen/reconstruyen espacios estructurados, destacando la importancia del movimiento, los flujos, los repentinos cambios de direccionalidad y la inestabilidad asociada a la incertidumbre propia de sistemas abstractos autonomizados, ya lo hemos dicho, como condición constitutiva de nuestro presente hipermoderno (Reed, 1991; Burrell et al., 1994, 2003).

En este contexto se ubican las influencias ya comentadas tanto del pensamiento de Michel Foucault como del postmodernismo. El postestructuralismo foucaultiano ha permitido comprender los problemas de organización a partir del análisis de las relaciones de poder en campos de acción altamente contingentes, desechando con ello toda explicación, principio o ley que indique de antemano su probable resultado. La interpretación de estas relaciones entre fuerzas explica, desde sus propios eventos y procesos de constitución, por qué el mundo se estructura y opera de cierta manera, como resultado de los acuerdos establecidos en torno a ciertas prácticas y reglas de cálculo que orientan la acción. Estos modos de existencia no se modificarán, hasta que esas mismas fuerzas sean capaces de transformarlos con la finalidad de empezar a operar de otra manera, produciéndose así un ciclo de reorganización permanente/problemática/contingente de la modernidad (Ibarra, 2001). Por su parte, el postmodernismo ha permitido comprender la fragmentación de la materialidad/textualidad que experimenta el mundo de hoy, dando lugar a un conjunto muy diverso de esfuerzos que, mediante la deconstrucción de discursos y prácticas, abren nuevas posibilidades interpretativas que reconocen las realidades sumergidas desde las que opera la sociedad (Calás y Smircich, 1999).

Como se ha podido advertir, estamos frente a un conjunto muy diverso de enfoques y propuestas que cancelan en definitiva las posibilidades de arribar a una definición única, totalitaria, meta-teórica, del “objeto” propio de los Estudios Organizacionales. Lo que hoy prevalece, como resultado de la diversidad de problemas que confronta nuestra sociedad fragmentada, es una serie de narrativas locales que denotan los acuerdos que cada comunidad establece a partir de sus propios intereses y de sus modos de entender y operar el conocimiento. Esta situación reafirma con claridad lo que hemos venido señalando, que los Estudios Organizacionales son un campo de conocimiento plural, diverso y fragmentado, desde el que se aprecian muy diversas aristas de las estructuras y procesos que constituyen organización. Sus aproximaciones se ubican en algún punto entre los extremos representados por la solución exitosa aunque coyuntural de ciertos problemas locales de

organización, y la interpretación de sus consecuencias sociales y los posibles proyectos alternativos que les pudieran dar solución.

De esta manera, la definición de las agendas de investigación de la disciplina se encuentra muy asociada a la condición de la modernidad y su imperativo organizacional. La mundialización del neoliberalismo, como miniaturización y administrativización de la sociedad, ha proyectado añejos problemas locales a la esfera global (Chossudovsky, 2001), reafirmando que entre el centro y las orillas se produce crecientemente la confluencia de problemas, aunque prevalezcan muy importantes diferencias de grado y significado. A pesar de estos acercamientos, no es lo mismo pensar los problemas de organización desde el centro que desde las orillas: una de las diferencias fundamentales se encuentra en el tipo de miradas que tales ubicaciones suponen, es decir, en la diferencia implicada de pensar problemas similares desde lugares distintos¹⁰. Así, por ejemplo, la pobreza, que lo ha sido siempre en la conquistada América Latina, se aprecia muy distinta desde los territorios del centro, en donde aparece bajo la etiqueta de los “nuevos pobres” y los “consumidores defectuosos” y como efecto de las insuficiencias de un modelo económico muy cuestionado (Bauman, 1999a, 1999b; Forrester, 1997). En nuestros países, problemas como este remiten a la relevancia histórica de la conquista y el mito de la modernidad (Dussel, 1992), que expresan la negación del otro y la imposición de un modo de racionalidad venido de fuera, pensado desde fuera, para servir a los intereses de afuera.

Es indispensable interpretar los problemas de organización de nuestras realidades locales, no únicamente desde alguna de las perspectivas críticas que han dado forma a los Estudios Organizacionales en los últimos veinte años, pues ello nos permitiría tan sólo considerar las consecuencias de la modernidad del centro en las orillas, de una modernidad que no es la nuestra, aunque ella se encuentra sin duda con nosotros. Debemos ir más allá y avanzar hacia una perspectiva crítica de segundo orden, una que se asuma crítica frente a las posturas críticas edificadas desde el centro, ya que ellas son incapaces de mirar las realidades de las orillas al no comprender su propia lógica histórica, sus valores y sus modos de racionalidad. Se impone pues una mirada desde las orillas de la modernidad, desde la visión de los vencidos, siempre más allá de los valores y exigencias de esa modernidad que ha sido edificada como la única alternativa, siempre más acá de los proyectos y aspiraciones que han permanecido en silencio por obra y arte del poder y sus saberes.

Bajo esta perspectiva, los Estudios Organizacionales en América Latina adquieren un nuevo significado, pues más que atender los problemas de la modernidad tal como se expresan localmente y de diseñar las soluciones que nos conduzcan a parecernos cada vez más al centro, deben reconocer los problemas de las realidades locales producidos por una modernidad impuesta que no ha alcanzado su punto de realización, aunque sin despreciar posibles beneficios que fortalezcan nuestros modos de existencia localmente producidos. No se trata pues de allanar los caminos de la modernización para impulsar el orden burocrático y el funcionamiento de los mercados, sino de estudiar las consecuencias que dicho orden burocrático y las instituciones del mercado han producido en realidades que se edificaron históricamente bajo modos de racionalidad distintos, sustentados en la organización comunitaria y la solidaridad. Como punto de partida de un programa de investigación con esta orientación, establezcamos tres preguntas sustanciales cuyas respuestas darían a los Estudios Organizacionales en América Latina su sentido y razón de ser.

1. *¿Qué ha significado la modernidad, en términos de organización, en América Latina?* Ello remite a discutir los efectos de la racionalización técnica y la modernización en espacios históricos que se edificaron bajo modos de racionalidad asentados históricamente en la solidaridad y la convivencia comunitaria. Las culturas en América Latina no han encontrado en el intercambio económico su principal razón de ser, dando lugar a realidades imaginarias que producen el enfrentamiento persistente de dos civilizaciones (Bonfil, 1990: 94). Esta línea de trabajo es crecientemente relevante en la medida en la que el neoliberalismo se ha impuesto como modo de racionalidad general, haciendo brotar tensiones y contradicciones entre el comportamiento económico y los modos de existencia de la gente; pero también en la medida en la que los pueblos indios empiezan a hacer escuchar su voz, reivindicando sus modos de existencia y organización, y sus derechos originarios sobre la tierra y la nación. Una perspectiva como esta nos ayudaría a reconocer la racionalidad propia de acciones que han sido catalogadas desde el centro como comportamientos desviados por no obedecer a la lógica de la modernidad. Asimismo, nos permitiría comprender por qué los países de América Latina no han alcanzado a constituirse como experiencias exitosas en el mundo de la economía global y, en consecuencia, a valorar las posibilidades de modos de ser y de vivir distintos, que se apoyen en el reconocimiento y recreación de su historia cultural, sus modos primigenios de organización y sus identidades.

2. *¿Cuales son los problemas organizacionales de la sociedad que más preocupan en América Latina?* Si bien el centro se ha caracterizado desde hace tiempo por estructurarse a partir de la

racionalidad económica y el imperativo del mercado, y se vive bajo la lógica del trabajo y la acumulación, en América Latina prevalecen rezagos que impiden a muchos, realmente a la mayoría, el acceso al trabajo y el bienestar. La importancia del Estado como factor de redistribución de la riqueza y garante de la equidad social, ha ubicado en el centro de las preocupaciones los problemas de organización de la salud, la educación y el combate a la pobreza, pero también su contraparte en la economía informal, la migración, la violencia social y la delincuencia. Estos problemas se ven agudizados ante el desmantelamiento del Estado del bienestar, con lo que las consecuencias sociales de operar bajo un modo de racionalidad neoliberal en una modernidad híbrida caracterizada por la exclusión y la inequidad, pueden ser de gran envergadura. Los Estudios Organizacionales deben atender estos problemas y sus implicaciones sobre la base de un proyecto de existencia distinto que reconozca lo propio del desarrollo de los países de la región y sus opciones, sin desatender los aportes y beneficios de la modernidad.

3. *¿Cómo debemos interpretar los problemas del trabajo y las nuevas formas de organización en la región?* Ya lo hemos dicho, América Latina es parte de la modernidad, pero de una modernidad híbrida en la que se producen efectos que escapan a la lógica de la racionalización técnica y la operación de los mercados. Esta condición permite explicar por qué América Latina ejemplifica muy bien lo que es una realidad postmoderna, en la que conviven sin rubor los espacios más avanzados económica y tecnológicamente hablando, con el atraso más ofensivo e inimaginable. Esta hipótesis esencial establece que es precisamente en las “realidades tardías” en donde pueden emerger con mayor facilidad los nichos postmodernos, pues no tienen que preocuparse por los grandes contrastes, ya que les han sido consustanciales desde hace mucho tiempo. En este sentido, los procesos de de-diferenciación de la economía y la cultura que supone la postmodernidad, se conforman en la región como un nuevo proceso de diferenciación, acaso más sutil y más efectivo: la constitución de nichos postmodernos que se organizan a partir de formas flexibles y participativas de trabajo bajo esquemas de remuneración basados en el rendimiento, encuentra su contrapartida en la organización despótica de extensas masas de desposeídos que asumen el trabajo precario como su mejor opción bajo formas altamente jerarquizadas y centralizadas. Estos grandes contrastes deben ser interpretados tomando en cuenta los modos de inserción de América Latina en el pretendido mundo global, organizado mediante un esquema de división internacional del trabajo que reproduce inequidad y subordinación.

Estas tres grandes líneas, apenas esbozadas, nos exigen repensar las consecuencias de la modernidad y sus efectos en realidades que se formaron a partir del enfrentamiento de dos civilizaciones que han dado como resultado lo que somos, porque lo imaginamos y porque lo somos. Las tensiones entre ese proyecto que se nos impone desde fuera, y las prácticas y modos de existencia y organización que emergen de lo más profundo de nuestra historia cultural, hacen de los Estudios Organizacionales en América Latina un proyecto inédito que podría conducirnos a pensar nuestros problemas de organización desde las orillas de la modernidad, en los márgenes de una existencia que sólo recientemente se ha hecho escuchar, dictando sus primeras lecciones. Ojalá sepamos aprender de ellas, para reencontrarnos a nosotros mismos y caminar con firmeza por los senderos de la utopía de una unidad latinoamericana, edificada mediante el ensamble problemático de su gran diversidad.

* El autor es doctor en sociología por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, profesor Titular “C” de tiempo completo del Área de Estudios Organizacionales de la UAM-Iztapalapa y profesor del posgrado en Estudios Sociales de la misma institución. Además, es coordinador del Programa de Educación Superior del Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades de la UNAM, miembro regular de la Academia Mexicana de Ciencias e Investigador Nacional Nivel II del SNI. Correo-e: eic@xanum.uam.mx. Página de Internet: <http://www.aeo-uami.org/ibarra/ibarra.htm>, eibarra@sni.conacyt.mx.

Notas

1 Al hablar de este campo de conocimiento, algunos autores prefieren utilizar términos que suponen la apropiación disciplinaria del objeto (sociología... antropología... psicología... economía... historia... de las organizaciones), denotando el carácter parcial de sus aproximaciones y la naturaleza sectaria de las disciplinas. Dado que reconocemos a las realidades organizadas como problemas complejos que desbordan las parcelas institucionalizadas del conocimiento, nosotros preferimos utilizar el término más comprensivo de *Estudios Organizacionales*. Así, en lugar de pensar en una disciplina cerrada, nos referimos a un espacio transdisciplinario en el que se desarrollan un conjunto

de enfoques y propuestas que, desde diversas posturas paradigmáticas, enfrentan y/o explican los problemas tanto de estructuración de las organizaciones, como los de su gobierno y conducción.

2 No podemos abundar aquí al respecto. Simplemente deseamos destacar las diferencias en los modos de racionalidad del funcionamiento socio-económico de la región, en claro contraste con lo que sucede en el centro. Existe en cada uno de nuestros países una muy abundante literatura al respecto y tradiciones sociológicas que explican los procesos de modernización exógena y su impacto en la conformación del Estado burocrático-autoritario. Debemos atender también la existencia de nuestras dos Américas: una latina, que ha sido imaginada desde el poder en sus aspiraciones míticas en torno a la modernidad; la otra *Amerindia*, que se mantiene en pie a pesar de haber sido sistemáticamente negada, contenida y sumergida. Ambas, sobrepuestas y en tensión permanente, marcan las discontinuidades y fragmentaciones de las realidades de una región que, en un juego de inclusiones/exclusiones, se agrega sólo parcialmente al mundo global.

3 Recordemos que los Estudios Organizacionales alcanzan su institucionalización como disciplina social hasta mediados de la década de 1950. Sus antecedentes se encuentran en los experimentos de la *Hawthorne* encabezados por Elton Mayo y el equipo del Departamento de Investigación Industrial de la Universidad de Harvard, dando lugar a las concepciones sistémicas de inspiración paretiana, que permitieron sustituir las aproximaciones de clase y conflicto fabril por las de grupos y orden organizacional. Otro insumo significativo corresponde a las teorías de la burocracia comandadas por Merton, bajo la influencia del estructural-funcionalismo parsoniano. Así, el estudio del trabajo en las grandes corporaciones y el análisis de la creciente burocratización edificada a partir de las políticas intervencionistas del *New Deal* se constituyen como antecedentes fundacionales de los Estudios Organizacionales, explicando en su desarrollo los cambios terminológicos y semánticos ya referidos (Ibarra, 2000: 250-255).

4 La mayoría de los aportes de los Estudios Organizacionales en América Latina se siguen difundiendo sólo en el ámbito local. Ello ha dificultado la realización de un estado del arte que permita reconocer de manera sistemática sus orígenes, líneas de desarrollo y contribuciones a lo largo de las últimas dos décadas en cada uno de los países de la región. En México apreciamos tres áreas de interés, la primera vinculada con el estudio de las políticas estatales, la segunda asentada en el análisis crítico de la administración, sus saberes y sus prácticas, y la última relacionada con el estudio de la gerencia pública, la organización del Estado y la reforma gubernamental.

5 Como lo confirmó el atentado a las Torres Gemelas (09/11/2001), una de las características del terrorismo es su capacidad de movilización, de aparecer, actuar y esfumarse para reagruparse y volver a atacar, utilizando la sorpresa, aprovechándose de la ambivalencia de la tecnología, jugando con los propios recursos de defensa de sus enemigos. La vulnerabilidad de los sistemas complejos se encuentra, al menos parcialmente, en el acceso que propician los mercados a los materiales y saberes para producir artefactos que los ponen en riesgo, mostrando la fragilidad de la modernidad que ha quedado atrapada en un interminable círculo perverso de *destrucción/seguridad - vigilancia - control/destrucción*.

6 El lector debe observar que estamos haciendo referencia únicamente a la tradición anglosajona (Ibarra, 2003: 240), muy distinta en su origen, desarrollo e influencias del enfoque representado por Georges Friedmann y de la sociología del trabajo en Francia o del punto de vista representado por Panzieri en Italia. La consolidación disciplinaria de esta corriente anglófona es evidente si consideramos los 16 libros publicados como resultado de las 21 ediciones de la *International Labour Process Conference*, que reúne anualmente a una amplia comunidad internacional preocupada por el análisis de los problemas contemporáneos del trabajo.

7 El concepto de “paradigma” es retomado por estos autores de Kuhn (1999), aunque utilizándolo en un sentido más amplio para referirse a los supuestos meta-teóricos básicos compartidos por una comunidad en relación con la naturaleza de la ciencia y la sociedad (Burrell y Morgan, 1998: 36). Sin embargo, la teoría de Kuhn fue utilizada sin el debido cuidado, lo que condujo a tres problemas: a) se perdieron de vista las diferencias fundamentales entre ciencias naturales y sociales, asumiendo de hecho la unidad del conocimiento; b) se utilizó muy libremente el concepto de “paradigma” haciéndolo equivalente a términos como los de perspectiva, teoría, disciplina, escuela o método; ello generó gran confusión y propició el empobrecimiento de las diferencias entre perspectivas al reducirlas a una clasificación de aspectos que no necesariamente daban cuenta de sus fundamentos meta-teóricos; y c) se confundió el sentido de la tesis de la inconmensurabilidad paradigmática al comprenderla como incomunicabilidad absoluta y no como la existencia de visiones distintas que descansan en diferentes valores y creencias, pero que pueden establecer puentes de traducción para dialogar en torno a sus visiones del mundo y sus percepciones de los problemas. Para una discusión al respecto, véase Hassard (1995) y Westwood y Clegg (2003: 22-25).

8 Apenas hemos esbozado esta compleja contradicción que mantiene a los *Critical Management*

Studies en el filo de la navaja. Se trata de un problema ético que se ha visto profundizado debido a los escándalos recientes que han ubicado nuevamente a las grandes corporaciones, como Enron o WorldCom, en las primeras planas de los periódicos. Sin duda se ha producido un efecto de rebote en las escuelas de negocios, en dónde las preocupaciones por el diseño efectivo de las organizaciones empiezan a ser acompañadas de discusiones en torno al papel social de la empresa, a los fundamentos éticos de la administración y a la responsabilidad de la enseñanza como acto reflexivo ante un mundo que está provocando, que duda cabe, graves daños a la sociedad. En otros términos, esta visibilización de las consecuencias negativas de las acciones de las empresas está transformando esa preocupación por la eficiencia en una preocupación por sus efectos, bajo la pregunta ¿eficiencia para quién? De este modo, las viejas inquietudes en torno al papel y los efectos de las organizaciones en la sociedad, y a los privilegios y el poder que el control de las organizaciones otorga a ciertos grupos, están recuperando presencia. Para una discusión al respecto, véase Fournier y Grey (2000), Parker (2002), Ibarra (2002), Zald et al. (2002) y Clegg (2002). Este último autor destaca la ceguera de los enfoques más ortodoxos de los Estudios Organizacionales, que se han ocupado esencialmente del diseño eficiente de las organizaciones, pero sin considerar nunca sus implicaciones sociales. Las limitaciones de tales aproximaciones se aprecian con claridad si recordamos experiencias históricas tan ominosas como la del holocausto durante la Segunda Guerra Mundial, “empresa” que implicó el diseño y operación de un aparato muy eficiente técnicamente hablando, pero de graves implicaciones para la existencia humana (Bauman, 1998).

9 Este problema requiere de un tratamiento más sistemático que nos permita explicar, en primer lugar, el desplazamiento paulatino de la investigación organizacional de la sociología y la antropología a las escuelas de negocios, y en segundo, la reconversión en curso de las universidades para posibilitar una mayor integración y colaboración de sus facultades, departamentos y centros, a partir de la operación de programas y proyectos conjuntos, sustentados en preocupaciones compartidas muy vinculadas con las exigencias de su medio.

10 Desafortunadamente, en la región hemos sido adiestrados para pensar con la cabeza de otros, a considerar nuestros problemas asumiendo como propias las miradas del centro, utilizando sus conceptos y teorías, aceptando sus argumentos, desconociendo nuestra especificidad histórica y la relevancia de nuestra propia conformación identitaria, mirándonos como anglocentristas aunque carezcamos de su plena ciudadanía. El gran reto de los intelectuales de las orillas seguirá siendo la producción de saberes distintos que pongan en perspectiva lo que es el mundo cuando se le aprecia

desde abajo y los lados, mostrando sus rostros ocultos y las posibilidades que encierran.

Bibliografía

Alvesson Mats y Willmott, Hugh (eds.) 2003 *Studying Management Critically* (Londres: Sage).

Alvesson, Mats y Willmott, Hugh 1992 "On the Idea of Emancipation in Management and Organization Studies", en *Academy of Management Review* (Nueva York: Academy of Management), Vol. 17, Núm. 3.

Barnard, Chester I. 1948 "Concepts of Organization" en Barnard, Chester I. *Organization and Management. Selected Papers* (Cambridge: The Harvard University Press).

Bauman, Zygmunt 1998 (1989) *Modernidad y holocausto* (Toledo: Sequitur).

Bauman, Zygmunt 1999a (1998) *Trabajo, consumismo y nuevos pobres* (Barcelona: Gedisa).

Bauman, Zygmunt 1999b (1998) *La globalización: consecuencias humanas* (México: Fondo de Cultura Económica).

Bonfil Batalla, Guillermo 1990 (1987) *México profundo: una civilización negada* (México: CONACULTA/Grijalbo).

Braverman, Harry 1975 (1974) *Trabajo y capital monopolista. La degradación del trabajo en el siglo XX* (México: Nuestro Tiempo).

Burrell, Gibson y Morgan, Gareth 1998 (1979) *Sociological Paradigms and Organizational Analysis: Elements of the Sociology of Corporate Life* (Aldershot: Ashgate).

Burrell, Gibson, Calás, Marta, Reed, Mike y Smircich, Linda 2003 "Why Neo-disciplinary? Why Now?", en *Organization* (Londres: Sage), Vol. 10, Núm. 3.

Burrell, Gibson, Reed, Mike, Calás, Marta, Smircich, Linda y Alvesson, Mats 1994 "Why Organization? Why Now?" en *Organization* (Londres: Sage), Vol. 1, Núm. 1.

Calás, Marta B. y Smircich, Linda 1999 "Past Postmodernism? Reflections and Tentative Directions", en *Academy of Management Review* (Nueva York: Academy of Management), Vol. 24, Núm. 4.

Clegg, Stewart R. 1994 "Max Weber and Contemporary Sociology of Organizations" en Ray, Larry J. y Michael Reed (eds.) *Organizing Modernity. New Weberian Perspectives on Work, Organization and Society* (Londres: Routledge).

Clegg, Stewart R. 2002 " 'Lives in the Balance': A Comment on Hinings and Greenwood's 'Disconnects and Consequences in Organization Theory?' ", en *Administrative Science Quarterly* (Nueva York: Cornell University Press), Vol. 47, septiembre.

Clegg, Stewart R., Ibarra Colado, Eduardo y Bueno Rodríguez, Luis (eds.) 1998 *Administración global: tensiones entre universalismo teórico y realidades locales* (México: UAM-Iztapalapa).

Chossudovsky, Michel 2001 (1997) *Globalización de la pobreza y nuevo orden mundial* (México: Ceiiich-UNAM/Siglo XXI).

De la Garza, Enrique (coord.) 2000 *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo* (México: El Colegio de México, FLACSO, UAM, Fondo de Cultura Económica).

Deleuze, Gilles 1995 (1990) "Post-scriptum sobre las sociedades de control" en Deleuze, Gilles *Conversaciones* (Valencia: Pre-Textos).

Donaldson, Lex 1995 *American Anti-management Theories of Organization: A Critique of Paradigm Proliferation* (Cambridge: Cambridge University Press).

Donaldson, Lex 2001 *The Contingency Theory of Organizations* (Thousand Oaks: Sage).

Dussel, Enrique 1992 (1492) *El encubrimiento del otro (Hacia el origen del "mito de la modernidad")* (Madrid: Nueva Utopía).

Forrester, Viviane 1997 (1996) *El horror económico* (Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica).

Foucault, Michel 1999 (1978-1979) "Nacimiento de la biopolítica" en Foucault, Michel *Estética, ética y hermenéutica* (Barcelona: Paidós).

Fournier, Valérie y Grey, Chris 2000 "At the Critical Moment: Conditions and Prospects for Critical Management Studies", en *Human Relations* (Londres: Sage), Vol. 53, Núm. 1.

Giddens, Anthony 1993 (1990) *Consecuencias de la modernidad* (Madrid: Alianza).

Hassard, John 1995 (1993) *Sociology and Organization Theory: Positivism, Paradigms & Postmodernity* (Cambridge: Cambridge University Press).

Hassard, John y Kelemen, Mihaela 2002 "Production and Consumption in Organizational Knowledge: The Case of the 'Paradigms Debate'", en *Organization* (Londres: Sage), Vol. 9, Núm. 2.

Ibarra Colado, Eduardo 1991a (1985) "Notas para el estudio de las organizaciones en América Latina a partir de la reflexión crítica de la Teoría de la Organización" en Ibarra Colado, Eduardo y Montaña Hirose, Luis (coords.) *Ensayos críticos para el estudio de las organizaciones en México* (México: UAM-I/Porrúa).

Ibarra Colado, Eduardo 1991b (1987) "El fenómeno organizacional más allá del 'control bravermaniano': análisis estratégico de las organizaciones" en Ibarra Colado, Eduardo y Montaña Hirose, Luis (coords.) *El orden organizacional: poder, estrategia y contradicción* (México: UAM/Hispanicas).

Ibarra Colado, Eduardo 2000 "Teoría de la organización: mapa conceptual de un territorio en disputa" en De la Garza, Enrique (coord.) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo* (México: El Colegio de México, FLACSO, UAM, Fondo de Cultura Económica).

Ibarra Colado, Eduardo 2001 "Foucault, gubernamentalidad y organización: una lectura de la triple problematización del sujeto", en *Iztapalapa*, (México: UAM-Iztapalapa), Vol. 21, Núm. 50.

Ibarra Colado, Eduardo 2002 "Organizational Paradoxes and Business Ethics: In Search of New Modes of Existence" en Clegg, Stewart R. (ed.) *Management and Organization Paradoxes* (Amsterdam: John Benjamin's Publishing Company).

Ibarra Colado, Eduardo 2003 (2001) *La universidad en México hoy: gubernamentalidad y modernización* (México: UNAM/UAM-Iztapalapa/UDUAL).

Ibarra Colado, Eduardo 2004 *Nueve tesis en torno a la modernidad y la burocracia en el nuevo siglo: del sueño posmoderno a la sociedad de control*, Ponencia presentada en el Seminario

Internacional "Reconstruyendo Instituciones bajo Incertidumbre: Definiendo a las Organizaciones en el Nuevo Siglo", 15 de enero (México: Centro de Investigación y Docencia Económicas).

Jackson, Norman y Carter, Pippa 1991 "In Defence of Paradigm Incommensurability", en *Organization Studies* (Berlín: Walter de Gruyter), Vol. 12, Núm. 1.

Jacoby, Sanford M. 1997 *Modern Manors: Welfare Capitalism since the New Deal* (Princeton: Princeton University Press).

Kuhn, Thomas S. 1999 (1962) *La estructura de las revoluciones científicas* (México: Fondo de Cultura Económica).

Lefebvre, Henri 1980 (1971) "Cibernantropo y robot" en Lefebvre, Henri *Hacia el cibernantropo: una crítica de la tecnocracia* (Barcelona: Gedisa).

Linstead, Stephen 2003 "Getting Past the Post and Recalling Ismism" en Linstead, Stephen (ed.) *Organization Theory and Postmodern Thought* (Londres: Sage).

March, James G. y Simon, Herbert A. 1977 (1958) *Teoría de la organización* (Barcelona: Ariel).

McKinlay, Alan y Starkey, Ken (eds.) 1998 *Foucault, Management, and Organization Theory: From Panopticon to Technologies of Self* (Londres: Sage).

Morgan, Gareth (ed.) 1983 *Beyond Method* (Beverly Hills: Sage).

Mouzelis, Nicos P. 1975 (1967) *Organización y burocracia: Un análisis de las teorías modernas sobre organizaciones sociales* (Barcelona: Península).

Parker, Martin 2002 "Criticizing Critical Management Studies" en Parker, Martin *Against Management* (Malder: Polity).

Perrow, Charles 1984 (1980) "'La historia del zoológico' o 'La vida en el arenal organizativo'" en Salaman, Graeme y Thompson, Kenneth (comps.) *Control e ideología en las organizaciones* (México: Fondo de Cultura Económica).

Pfeffer, Jeffrey 1993 "Barriers to the Advance of Organizational Science: Paradigm Development as a Dependent Variable", en *Academy of Management Review* (Nueva York: Academy of Management), Vol. 18, Núm. 4.

Pugh, Derek S. y Hickson, David J. (eds.) 1979 (1963-1972) *Organizational Structure in Its Context. The Aston Programme I* (Farnborough: Saxon House).

Reed, Michael 1985 *Redirections in Organizational Analysis* (Londres: Tavistock).

Reed, Michael 1991 "Scripting Scenarios for a New Organization Theory and Practice", en *Work, Employment & Society* (Londres: Sage), Vol. 5, Núm. 1.

Rose, Nikolas 1993 "Government, Authority and Expertise in Advanced Liberalism", en *Economy and Society* (Londres: Routledge), Vol. 22, Núm. 3.

Rowlinson, Michael, Carter, Chris y McKinlay, Alan 2002 "Themed Section on Foucault, Management and History", en *Organization* (Londres: Sage), Vol. 9, Núm. 4.

Silverman, David 1975 (1970) *Teoría de las organizaciones* (Buenos Aires: Nueva Visión).

Simon, Herbert A. 1979 (1968) *Las ciencias de lo artificial* (Barcelona: A.T.E.).

Simon, Herbert A. 1982 (1977) *La nueva ciencia de la decisión gerencial* (Buenos Aires: El Ateneo).

Weber, Max 1981 (1922) *Economía y sociedad* (México: Fondo de Cultura Económica).

Weber, Max 2003 (1905) *La ética protestante y el espíritu del capitalismo. Introducción y edición crítica de Francisco Gil Villegas M.* (México: Fondo de Cultura Económica).

Weick, Karl E. 1982 (1969) *Psicología social del proceso de organización* (México: Fondo Educativo Interamericano).

Westwood, Robert y Clegg, Stewart 2003 "The Discourse of Organization Studies: Dissensus, Politics and Paradigms" en Westwood, Robert y Clegg, Stewart (eds.) *Debating Organization: Point-Counterpoint in Organization Studies* (Londres: Blackwell).

Willmott, Hugh 1990 "Beyond Paradigmatic Closure in Organizational Enquiry" en Hassard, John y Pym, Denis (eds.) *The Theory and Philosophy of Organizations* (Londres: Routledge & Kegan Paul).

Zald, Mayer N., Adler, Paul, Scully, Maureen A., Walsh, James P., Weber, Klaus, Grey, Christopher, Willmott, Hugh, Tinker, Tony, Fulop, Liz, Nord, Walter, Huff, Anne Sigismund y Huff, James Oran 2002 "Symposium: On Critical Management Studies", en *Organization* (Londres: Sage), Vol. 9, Núm. 3.

Capítulo 5: Los Estudios Empresariales en América Latina: Balance y alternativas de análisis

Marcela Hernández Romo *

Introducción

Al inicio del siglo XXI se vuelve necesario hacer una reflexión acerca de lo acontecido en el ámbito de los estudios empresariales, sobretodo a partir de la década de los años ochenta del siglo pasado. El interés nace de tres aspectos de diferentes ámbitos y niveles de abstracción: 1) el nuevo papel asignado al empresario, que a partir de la década de los años ochenta con el modelo neoliberal se convierte en el centro de decisiones sobre la modernización de sus empresas. Ya no es el Estado el responsable de hacer competitivas las empresas, ni el que fija las políticas de protección al mercado interno, se supone que el mercado abierto definirá finalmente quienes son competitivos. El cambio de modelo económico implicó una nueva función del Estado, este se retira de la economía y reduce su actuación al mantenimiento estable del entorno macroeconómico a través del ajuste y reforma estructural. En cuanto a la política industrial ahora el Estado la encamina hacia el fomento a las exportaciones favoreciendo estas políticas al capital trasnacional y a los grandes capitales locales con capacidades de exportación. La presión para las economías implicaba ahora ser más productivos con calidad. Con el cambio del modelo económico de sustitución de importaciones al modelo neoliberal y la nueva coyuntura de la economía mundial globalizada, una parte de las empresas emprendieron una reestructuración productiva. Los países de América Latina, entre ellos Brasil, Argentina, México, Venezuela, Colombia, Chile formaron parte de ese proceso, aunque con diferentes modalidades. Dentro de esta nueva política económica resalta el papel que se le asigna ahora al empresario, que es la de hacer sus empresas productivas, asignándoles la responsabilidad de reestructuras sus empresas si querían ser competitivas. La modernización de las empresas implicó la elaboración de estrategias de modernización y estas en parte dependen de los dirigentes de las empresas, esto vuelve al empresario un elemento importante para explicar el éxito o el fracaso de las compañías. 2). El fin de la Dictadura en casi todos los países Latino Americanos llevó a establecer nuevas relaciones

con nuevos actores político, dentro de un nuevo contexto económico (neoliberalismo, globalización) y con diferentes funciones del Estado (retirada de la economía y regulador de los equilibrios macro). Esta nueva situación implicó reformular alianzas entre empresarios y Estado, nuevas formas de manifestación de los empresarios en el mundo político y electoral y nuevas responsabilidades con relación a las decisiones que implicaban la modernización de las empresas. 3). Los puntos señalados arriba nos sitúan también en otro aspecto de debate, en el olvido hasta hace poco de las ciencias sociales por teorizar y retomar como objeto de estudio al empresario, siendo la Historia la disciplina que mantuvo el interés en esta temática, aunque siempre en debate sobre la pertinencia de la inclusión de las otras ciencias sociales (sociología, economía) en sus análisis; por otro lado, el problema de cual concepto de actor sería el más apropiado para explicar la acción empresarial de una manera dinámica: el de hombre racional, que supone que las decisiones se hacen en razón de la utilidad, búsqueda de la máxima ganancia con respecto de sus costos y la calculabilidad de las soluciones óptimas (optimización entre medios y fines); por otro lado, un sujeto determinado por estructuras o instituciones; o bien un sujeto social que participa en la construcción de su realidad en relación con las estructuras, sus subjetividades y acciones. Estas posiciones se encuentran en debate, no sólo por la pertinencia o capacidad explicativa de sus enfoques, sino porqué también se ponen en juego legitimidades, es decir, desde que perspectiva teórica-metodológica se vuelve valido estudiar al empresario. Por ejemplo, la lucha emprendida por algunos académicos de universidades de los Estados Unidos en los años sesenta por lograr la hegemonía de la llamada Nueva Historia Económica frente a la Entrepreneurial History bajo el argumento de que el grado de “cientificidad” y, por lo tanto, de legitimidad la otorga la comprobación de hipótesis, el uso de los datos cuantitativos y de modelos matemáticos (cliometría) para la explicación de la realidad, en este caso empresarial.

Es así que la nueva realidad económica y política de América Latina (neoliberalismo, economía globalizada, la democracia alcanzada después de las dictaduras, el nuevo papel otorgado al empresario) junto con el debate sobre cual es la disciplina o el enfoque mas “legítimo” para hacer estas investigación, nos da la oportunidad para echar un vistazo hacia atrás y una mirada tentativa al futuro en lo que se refiere al estudio de los hombres de negocios. Tres son los puntos que se tratan en el ensayo: 1). Las principales corrientes

teóricas que estudian al empresario, sus supuestos teóricos e hipótesis que entran en juego en la explicación de la acción empresarial, 2). Cómo articulan estas corrientes la teoría, el método y la técnica en ese acercamiento a la realidad y, 3). Los resultados obtenidos en los estudios empíricos latinoamericanos.

Los antecedentes teóricos: La escuela de Harvard o entrepreneurial history, la Business History y la historia económica

En la literatura especializada podemos encontrar que se habla de manera genérica de la disciplina de la historia empresarial¹. Esta posición implica contemplar tanto a la historia empresarial, (entrepreneurial history) como a la historia de empresas (business history) como partes complementarias de un mismo problema a investigar dentro de la disciplina de la historia, mientras que la historia económica goza de autonomía disciplinaria. Sin embargo se considera importante señalar que la entrepreneurial history centra su objeto de estudio en la acción los sujetos empresariales, mientras que la business history le interesa el conocimiento de las empresas (estructura de la empresa, estrategias, resultados) y que, por lo tanto, cada posición detenta un objeto de estudio propio, teorías y métodos específicos. La corriente *entrepreneurial history* o historia empresarial se inicia en los años veinte del siglo XX, estableciendo desde el principio su interés por el estudio de los hombres de negocios. Nace circunscrita a la historia económica pero con una clara orientación sociológica. Sin embargo, no es hasta la década de los cuarenta que se consolida como disciplina académica convirtiendo al empresario en un verdadero campo de estudio. Las controversias sobre la manera como debe de ser abordado el hombre de negocios² estuvieron presentes en infinidad de debates, ligados a la pertinencia de incluir o el peso que se le debe de dar a la historia, a la sociología y a la economía. Los trabajos pioneros realizados por Cole, Atkin, Landes, Cochran de entrepreneurial history parten del enfoque histórico (historiográfico) privilegiando un periodo (el inicio del capitalismo) y sostienen, por ejemplo, que los factores que influyeron en Francia y Gran Bretaña para su retraso en el desarrollo económico tienen que ver con la cultura y la falta de espíritu de los empresarios para ser innovadores. Desde los inicios de esta corriente la discusión se daba entre los investigadores que privilegiaban el estudio del empresario desde la historia (historiografía), con una fuerte influencia de la teoría social (Weber, Parsons), de la teoría del entrepreneur, de la empresa familiar y el ambiente cultural (Shumpeter, 1939), con los

que veían a la teoría económica (teoría de precios, salarios, producto, inversión, etc.) como medio para la explicación del desarrollo económico. En las dos perspectivas estaba presente la pregunta de qué hizo posible la emergencia del entrepreneur, o mejor dicho, trataban de explicar cuál había sido la dinámica y los factores que influyeron en el crecimiento de la economía americana y europea y su relación con el sistema de negocios durante los siglos XVIII, XIX y los inicios del XX. A mitad de los años cincuenta y principios de los años sesenta se abren dos grandes debates al interno de la corriente, por un lado, los investigadores que planteaban la importancia de estudiar la historia de las empresas (*business history* como *institutional history*) para explicar algunos de los cambios fundamentales de la vida económica Americana, con influencia de la teoría social de Weber en relación con las estructuras insituacionales (Chandler, 1998); y por otro lado, como ya se mencionó, los historiadores económicos que se acogían a las teorías neoclásicas y métodos econométricos. El resultado de este enfrentamiento fue la consolidación y radicalización de la corriente llamada *Nueva Historia Económica* o Cliometría, que pone el acento en la cuantificación, la construcción de modelos y el argumento contrafactual (lo contrafactual viene a ser un experimento del pensamiento donde se extrapolan tendencias y procesos para simular que hubieras pasado sí en lugar de equis situación hubiera pasado otra) (Chandler, 1998 Sicilia, 2003, Haber, 1997) y con esto el privilegio del estudio de las empresas y los negocios y la anulación u olvido de los estudios sobre empresarios. El panorama se recomponía y se generarían tres posiciones teóricas para el estudio empresarial: la corriente que privilegia el estudio del actor empresarial con influencia de la teoría social y cultural (historia empresarial), la perspectiva que se centra en el estudio de las empresas basada principalmente en la teoría de las instituciones o también llamado el paradigma de Chandler (historia de empresas)³ y la posición que utiliza la teoría económica y el método cliométrico (historia económica). Como ya se menciona estas dos últimas corrientes serían las que a partir de los años setenta se convertirían en la forma legítima de hacer “ciencia empresarial”. En este trabajo sólo se analizarán las corrientes que hacen referencia a los actores empresariales.

Corrientes de estudios empresariales actuales

Dentro de las corrientes más importantes que abordan al empresario a partir de 1980 se pueden identificar cuatro en el plano internacional: a) la perspectiva societal impulsada por

representantes de la Sociología del Trabajo Francesa (Bourdieu, Weber, Bowers, Cohen).
b) El neoinstitucionalismo que utiliza las teorías de los costos de transacción y derechos de propiedad (North, Williams), c). La historia social que comprende a la llamada “nueva historia cultural”, que actual y especialmente en Estados Unidos se encuentra en lucha para constituirse en un campo académico específico de estudio

Corriente societal

La tradición francesa societal analiza al empresario como actor social que se desenvuelve en diferentes ámbitos, tanto en el nivel micro como en el macrosocial (análisis societal). Esta corriente se mueve en diferentes niveles de análisis, en el conceptual se discute sobre la categoría que les permita abordar de manera más analítica al empresario: patrón, dirigente, entrepreneur. Esto implica analizarlo como agente de riesgo, como estratega y con relación al impacto que el sistema educativo pueda imprimir en su acción. En lo metodológico busca desde diferentes planos redescubrir el contexto en el que se desenvuelve el hombre de negocios. A la corriente societal le interesa ahora dar cuenta del actuar empresarial en la nueva coyuntura económica que vive el país, en relación con el crecimiento económico, con el Estado, con el desarrollo de grandes empresas, con la formación de organizaciones, frente a los sindicatos, el papel de las élites empresariales como grupos de presión contra las políticas públicas emanadas del Estado, también les interesa analizar las trayectorias laborales y familiares de los empresarios. La cultura y la historia se vuelven los elementos más importantes desde los cuales se explica la acción empresarial. Con esto buscan superar o disminuir las fallas metodológicas que conllevan los análisis estructurales sobre la acción empresarial y la parcialización de los estudios monográficos o las teorías generales, como fueron los estudios de capitales financieros o monopólicos. En síntesis, la corriente societal está en el proceso de búsqueda de cómo y por donde aprehender al sujeto empresario. Sin embargo, aunque su posición quiere ser abarcativa al poner en el centro al actor y sus múltiples relaciones, no logra escapar del todo del estructuralismo. Así, la cultura es vista como sistema de normas y valores que son interiorizadas por los actores de manera directa, sin mediaciones, asumiendo a la cultura como estructura independiente de los actores y no como parte constitutiva de estos, dejando de lado el proceso de significación, de interpretación que los individuos le dan a su situación y a sus actos como resultado de su interacción e intersubjetividad.

Corriente Neoinstitucionalista

La forma de abordar y analizar al empresario difiere al interno de ésta corriente de acuerdo al acento puesto al método y teoría que utilizan en sus marcos analíticos. Algunos investigadores combinan diversas teorías en sus explicaciones, sobre todo aquellos que quieren deslindarse de la concepción de actor racional, pero sin abandonar la lógica positivista, en otras palabras se puede decir que priva un enfoque ecléctico. Por un lado, retoman la teoría de North (1990) del cambio institucional que se nutre en parte con la teoría de costos de transacción y la teoría de la racionalidad limitada de Simon (1989) y por otro lado, introducen la teoría económica y la cliometría, (teoría y método propios de la historia económica). A la historia económica⁴ le interesa recuperar las regularidades empíricas (las captura a través de modelos económicos) y los aspectos específicos que destaca el análisis histórico, cómo por ejemplo el contexto social, económico e institucional que influyen en las variables económicas en el pasado. Esta perspectiva traduce la acción empresarial a datos económicos cuantitativos a través de hipótesis lógicamente relacionadas. Así, el sujeto empresario es subsumido por la lógica de una ecuación matemática en trayectorias de tiempos largos. La tradición cuantitativa viene de la Cliometría (Chandler, 1998; Haber, 1997) donde adquiere importancia el uso del dato susceptible de ser medido en números tales como salarios, precios, costos, producto nacional, formación de capital; en otras palabras, es el uso de la estadística, del cálculo para el establecimiento de modelos matemáticos que den cuenta del porqué del crecimiento económico. Así, el objeto de investigación es traducido en conceptos rigurosamente definidos en variables e hipótesis lógicamente establecidas para su comprobación o predicción. La nueva historia institucional trata de explicar el atraso o crecimiento económico de un país a través del cambio institucional (cambio y desarrollo institucional en el tiempo) con base en la teoría de costos de transacción (entendido como los costos de medir y hacer cumplir los acuerdos institucionales) y los derechos de propiedad (fundamentación del entramado de incentivos individuales y sociales) y una teoría cognitiva (teoría que explique los procesos de aprendizaje relacionados con la forma como se aprenden y definen los criterios para la toma de decisiones en condiciones de incertidumbre (North,1990; Torres, 2002). En esta teoría el papel del Estado (vigilante de los derechos de propiedad y espacio de disputa de los individuos, organizaciones y

empresarios por reorientar en su provecho la definición de los derechos de propiedad) y de la ideología de los agentes individuales y/o colectivos, se vuelven elementos centrales para el análisis del cambio institucional. La ideología provee de una visión del mundo y tiene que ver con la forma en que los individuos perciben las reglas (restricciones e incentivos que proporciona una determinada estructura e derechos de propiedad) que pueden ser formales e informales (las reglas informales son el resultado de la cultura entendida como valores, normas, costumbres, códigos conducta) y que son modificadas por la experiencia. (North, 1990; Torres 2002). Dentro de ésta teoría el crecimiento económico es el resultado del marco institucional que está compuesto por reglas, restricciones (normas de comportamiento y convicciones) y sus características en términos de *enforcement*. Estas restricciones junto con las tradicionales (ingreso, tecnología) definen las oportunidades potenciales de maximización de la riqueza de los entrepreneurs y de las organizaciones (North, 1990). El análisis utilizado en este enfoque consiste en establecer los costos y beneficios de una organización, de una empresa, asociado con las restricciones institucionales. Por ejemplo, la eficiencia de un arreglo institucional puede ser medida cuantitativamente por el nivel de las tasas de interés en los mercados de capital. El desarrollo económico residirá en el tipo de instituciones que predominen y en la clase de incentivos favorables o no a la producción, esto se puede analizar en forma de costos de transacción que serían los costos de monitoreo y los costos de ejecución de la autoridad (Della Giusta, 2001). Como se puede apreciar, dentro de esta corriente el sujeto social es convertido en instituciones que regulan la actividad empresarial. En este sentido la acción queda sujeta a las estructuras que determinan su funcionalidad. Esta posición enmarca la acción finalmente dentro de un espacio circular al esperar que el actuar se dé dentro de lo esperado, de lo establecido por los acuerdos institucionales, los cuales generan una acción que tenderá hacia la productividad y el crecimiento económico. La ineficiencia (derechos de propiedad y redistribución ineficientes) finalmente generarían organizaciones eficientes en su actividad, porque las instituciones en su función redistributiva tenderían a equipararlas. La acción en North no responde a una racionalidad totalmente instrumental, pero si es una acción sujeta a estructuras, el “normativo esencial” que constituye la subjetividad de los individuos y que contiene “estructuras organizadas” que permiten recibir e interpretar información a bajo costo, nos habla de una “subjetividad”, que en

realidad no es otra cosa que una normatividad, en este sentido es vista como determinante de causas comunes y no como parte constitutiva de la acción misma. Es así, que se puede hablar de sujetos predeterminados por estructuras.

La Historia social

La historia social tiene sus raíces en la historiografía francesa (en el movimiento de los Annales, cuyo representante más reconocido es Braudel) y en la historiografía inglesa con Thompson. Esta corriente aparece en la literatura con diferentes nombres: historia de las mentalidades, antropología histórica y recientemente como la “nueva historia cultural o social”. Cada periodo hace referencia a diferentes generaciones (se habla de cuatro generaciones de estudiosos) que se definen con relación a la corriente intelectual que predominaba y que se manifestaban en los estudios empíricos. Así por ejemplo, la segunda generación hace referencia al nacimiento de la historia cuantitativa (1950-1970) pasando de la economía de la historia de los precios hasta la historia sociales, es decir, a la constitución de una historia económica y social con la inclusión de aspectos geográficos (Burke, 1990). Sin embargo vale la pena resaltar el énfasis que se dio al estudio de la historia de la cultura material y a la vida cotidiana. En esta generación la cultura es vista como resultado de categorías económicas como el consumo, la distribución y la producción. En la tercera generación se pasa de la historia socioeconómica a la historia sociocultural llamada de las mentalidades (Chartier, 1999; A. Ibarra, 2003; C. Buschges, 1999, Yarrington, 2003, Burke, 1990) La cuarta generación hace referencia a la actualidad y a una nueva manera de hacer historia social de las prácticas culturales (Burke, 1991; Chartier, 1999) Así, para Chartier (1999) la historia cultural actual es entendida como un conjunto de significaciones que se enuncian en los discursos transmitidos históricamente, objetivados en símbolos. Esta nueva concepción de la corriente de los Annales supera las versiones anteriores que conllevaban una visión objetivista y estructuralista de la cultura y tratan de darle un nuevo papel a los sujetos, devolviéndoles su papel activo como agentes y constructivistas de las acciones y de sus relaciones. En la actualidad un grupo de investigadores sobretodo franceses, alemanes y americanos reivindican la importancia de los sistemas de valores y su autonomía relativa frente a otras grandes estructuras de la sociedad como es lo económico y el poder, desde los cuales se constituye la realidad social (C. Bushges, 1999) Además, recalcan la importancia de los actores sociales y la

constitución de identidades, así hacen su aparición categorías analíticas como espacio, ritual, discurso, imaginario social. (C. Bushges, 1999; Vaughan, 1999) La cultura, el poder (en el sentido foucaltiano de control) (Martínez-Vergne (1999) y S. Arrom, (2001) se vuelven los elementos que permiten explicar el actuar de los actores. Retoman la perspectiva hermenéutica y dan importancia al discurso y las imágenes como símbolos. Cabe mencionar que en Alemania está surgiendo el estudio histórico de la cotidianidad empresarial (Medick, 1984) donde la cultura y la subjetividad se vuelven las dimensiones que permiten reconstruir la subjetividad de los actores en el pasado.

La historia cultural busca recuperar su legitimidad como corriente científica dentro de la historia y más concretamente frente a la historia económica, ésta última se volvió la forma legítima de hacer investigación en Norteamérica y otros países del continente europeo desde los años 60 hasta principios de los 90. El debate de la “nueva historia cultural” con la historia económica se da en torno al estatus de “cientificidad” del que puede gozar una disciplina. Para la historia económica, sí se carece de un método científico (cliometría) de categorías y modelos de causalidad se cae en un subjetivismo epistemológico (Haber, 1997: 2) por lo que difícilmente podría considerarse como ciencia. Como se puede ver la discusión se centra en una lógica donde lo “científico” opera en razón de una concepción positivista de la realidad social que es la de estar determinada por leyes universales. Así, la información cuantitativa y el uso de la estadística conducirían hacia la prueba de hipótesis que es lo que otorga el grado de verdad. Contraria a esta posición, para la historia social y la “nueva historia cultural”, lo importante no es la prueba de hipótesis, sino el proceso de interpretar y comprender una situación dada. En otras palabras, para esta posición la historia es una práctica interpretativa.

Empero la llamada “nueva historia cultural” se encuentra en arena movediza y en lucha⁵. Al interno de la historia, como se vio, se debate sobre los estándares de “cientificidad” que deben ser aceptados en la investigación histórica. Se polemiza sobre cual es su objeto de estudio, como lo estudia y si puede ser reconocida como una subdisciplina de la historia. (Deans-Smith y M. Joseph, 1999). En el plano epistemológico se le cuestionan problemas sobre la objetividad de los hechos (por ejemplo, que los hechos existen independientemente del significado subjetivo que le da el observador) (Haber, 1997,1999) y sobre como conceptualizar la articulación entre la libertad individual y lo social, lo político y

lo cultural que constriñe, en otras palabras como analizar lo social en lo individual o viceversa, sin caer en un determinismo social o en un reduccionismo cultural. En lo teórico y metodológico se habla de un eclecticismo o el peligro de reificación de la cultura o de su gethización (Van Young, 1999). Como se puede observar la llamada “nueva historia cultural” presenta retos y problemas por resolver, pero también se encuentra en el proceso de su constitución como campo disciplinario legítimo desde el cual se puede hacer investigación “científica”. Como perspectiva epistemológica, teórica y metodológica no cabe duda que pese a los desacuerdos dados con otras disciplinas la nueva historia cultural presenta una alternativa de conocimiento ante la tradicional y rígida posición positivista.

Otras perspectivas que se discuten a partir de la segunda mitad de los 80 en el plano internacional y que no encuentran su referente en los estudios empresariales en América Latina son la sociología económica (Granovetter) y la teoría evolutiva (Nelson y Winter, 1982). Con relación al concepto de empresario encontrado en las corrientes expuestas prevalecen tres concepciones teóricas: la de Shumpeter, la de Sombart y la del actor racional de la teoría neoclásica. La primera alude al empresario emprendedor, innovador que le interesa además de la ganancia el prestigio y el poder; la segunda alude al espíritu (ethos) empresarial y a las características psíquicas que son necesarias para el logro empresarial; la tercera postura que enfatiza la búsqueda de la recompensa por parte de los empresarios y esta es monetaria, es decir la búsqueda de la máxima ganancia. El papel dado al empresario en cuanto a la constitución de su propia realidad también difiere de acuerdo con la posición teórica-metodológica, por ejemplo, para la corriente francesa societal y la nueva historia social y cultural el empresario es visto como actor social; en el nuevo institucionalismo desaparece el empresario como sujeto y es envuelto en estructuras e instituciones, aunque para otros estudiosos dentro de esta misma posición el empresario es visto como un individuo con capacidad de voluntad transformadora mas allá de las presiones estructurales; para las teorías de elección racional las metas están dadas y el empresario es un actor racional más que busca optimizar la relación entre medios y fines.

En Latinoamérica existe una dispersión de enfoques en los estudios empresariales, sin embargo se pueden identificar temáticas, métodos y algunas tendencias en cuanto a su perspectiva teórica y metodológica, todo esto perneado por un lado, por la situación política, económica y social que vive o vivió cada país, así como por la influencia de

académicos extranjeros que realizaron su trabajo de investigación en esos países y que marcaron tendencia, o bien por investigadores locales formados en países como Estados Unidos, Inglaterra y Francia. Aunque también habría que considerar la investigación realizada por extranjeros y que no trascendió en generar investigación autóctona, como en el caso de Perú y Bolivia donde la investigación de empresarios ha sido realizada por académicos extranjeros en su mayoría. También la investigación realizada por investigadores locales y que no trasciende de las fronteras del país, contrario a lo que sucede en México y en menor medida en Colombia donde existe una gran producción llevada a cabo por investigadores locales y con cierta presencia hacia al exterior.

El análisis que a continuación se desarrolla parte de los estudios efectuados desde la década de 1980⁶ hasta la actualidad y que dan cuenta de un nuevo momento histórico, político, económico y social de la realidad en América Latina y del empresariado. Se hará énfasis en los casos de Argentina, Brasil, México, Chile y Colombia por ser los países con mayor producción y al mismo tiempo por contar con una literatura más accesible, además de presentar claras líneas de desarrollo en la temática de empresarios, aunque haremos referencia a otros países de América Latina de manera tangencial. El trabajo no pretende ser exhaustivo sino destacar las tendencias que prevalecen en cuanto enfoque, método y teoría en los estudios empresariales de los países mencionados.

Los estudios empresariales en América Latina en la actualidad

Como ya se mencionó el estudio del empresario en América Latina es de nueva data, sus enfoques teórico-metodológicos y resultados empíricos presentan desniveles en cuanto a la complejidad, conocimiento y reflexión, en la mayoría de los casos escasea la teoría y en otros casos el rigor con que se definen los conceptos así como la metodología (incluye a la técnica) dejan mucho que desear. La diversidad de temas es muy variada y conllevan dos problemas: 1). En muchos de estos trabajos resulta difícil identificar el tema central de la investigación, dada la multiplicidad de información que se presenta sin una clara dirección o supuestos de lo que se quiere describir o comprobar y, 2). En no pocos casos, no es posible delinear corrientes claramente identificadas por tema o postulados teóricos presentándose una dispersión y una clara falta de eje conductor. Sin embargo, se pueden identificar ciertas corrientes, incluso existen investigaciones que presentan una rigurosidad teórica-metodológica y posturas tanto sugestivas como provocativas.

De manera general y a riesgo de simplificar encontramos delineadas las siguientes corrientes en América Latina acerca del estudio de los empresarios. 1) Estado-empresarios, 2) historia empresarial en varias formas: Historia regional y empresarial, la historia de familias y elites, 3) los estudios de procesos de trabajo, biografías de empresarios y género.

Estudios sobre el Estado y los empresarios, objeto, teoría y métodos

Estos estudios aparecen en América Latina en los años setenta y se consolidan a finales de los ochenta. Estas investigaciones parten de analizar la relación Estado- empresarios, las organizaciones que representan a los patrones, así como las coyunturas políticas de tipo electoral en las que intervinieron los empresarios. Estos problemas los analizan como relaciones de poder. En México se ha desarrollado fuertemente ésta corriente y se puede decir que influenció al resto de América Latina en cuanto a su enfoque y método. Esta perspectiva analiza a los empresarios como sujetos políticos. La forma de explicar la acción organizada de los empresarios es a través del concepto tradicional de corporativismo. Las organizaciones empresariales son estudiadas como sistemas corporativos de representación que supuestamente darían identidad político-institucional (Luna y Valdés, 1990). Los grandes marcos generales políticos y económicos son el telón de fondo que explican la acción empresarial, como vienen a ser las coyunturas políticas, los cambios de poder Estatal, la caída de las dictaduras, las inversiones extranjeras, los procesos de elección, el establecimiento de nuevos planes de desarrollo económico y nuevas políticas publicas-administrativas que afecten o beneficien a los empresarios. Por otro lado, las declaraciones de los empresarios vía las organizaciones empresariales se vuelven otro de los elementos que permiten hacer la cronología de los acontecimientos. El resultado son caracterizaciones del empresariado y la tipificación de su acción como resultado de la forma en que el Estado organiza y norma la relación con aquellos, en torno de sus proyectos políticos y que pueden llevar a la confrontación, negociación o aceptación (Luna, 1987; Millán, 1988; Tirado, 1994; Luna y Valdés, 1990; R. Giacalone, 1999; Bodomer, 1992; Acuña, 1992, Lanzaro, 1992; Scharzer, Jorge. Y R. Sidicario, 1988; Schvarzer, J, 1995; Schneider, B.R, 1995; Diniz,1995)

Para esta perspectiva, los sucesos políticos y económicos marcan el cambio de la acción empresarial dando como resultado el resurgimiento del empresario como sujeto político, este proceso puede verse en México con la crisis de 1982 (Luna, Valdés, Puga, Garrido,

Tirado, Millán), en Brasil con la llegada del neoliberalismo (Velasco, C. Sebastio, 1988, 1995; Minella, A, 1995; Diniz, E y R. Boschi, 1988; Diniz, 1995), en Chile con la caída de la dictadura (G. Campero, 1988; P. Silva, 1995, L. Ortega, 1996), al igual que en Argentina (Gentili, P, 1994; Bunel, J y Prevót Schapira, 1995) Perú (Durand, F, 1988; Castillo, M, 1988; Távara, 2000). Es decir, estos estudios limitan la acción empresarial a una especie de acción defensiva u ofensiva, o a una supeditación o intento de autonomía con respecto de las políticas que dicta el gobierno. A finales de los noventa en México introducen la teoría del análisis institucional y el estudio de las conductas estratégicas en análisis históricos (Luna 1997; Valdés, 1997). Sin embargo el resultado es pobre, finalmente se presenta una secuencia cronológica de hechos, donde la teoría queda desligada de los sucesos y los actores determinados por la estructura política, olvidando que las organizaciones empresariales no dependen solo del orden económico y político manifestados en instituciones sino que son actores con capacidades de recreación.

Su método consiste en hacer cronología de los sucesos políticos y económicos emparentándolos con las acciones empresariales. Las declaraciones de los dirigentes de las organizaciones empresariales se vuelven el dato principal en el análisis, obtenidas de declaraciones en los periódicos y documentos oficiales. Dos limitantes nos parece importante resaltar en esta corriente y que tiene que ver, por un lado, con la concepción de sujeto que se maneja de manera implícita y, por otro lado, con la metodología utilizada. Con respecto del sujeto, existe una reducción del empresario a sujeto político en relación con el Estado, donde el actuar de los hombres de negocios está en función de la coyuntura política, con esto pierden de vista que el sujeto empresarial está inmerso en una maraña de relaciones y significaciones (económicas, de clase, productivas, familiares, religiosas, etc.), donde lo político sólo viene a ser una parte de su constitución como sujeto. Por otro lado, simplifican al tratar de explicar sus acciones a través de los que tienen voz, es decir los dirigentes de las organizaciones. El sujeto no es susceptible de ser cortado en partes para su estudio, de lo que se trata es de descubrir en el propio proceso de reconstrucción que es lo pertinente, el sujeto es una totalidad de relaciones. Por ejemplo, la vida de las organizaciones no sólo es externa (representación pública), sino que lo interno de su vida política define en mucho su acción., esto tiene que ver con la representatividad de las cámaras, la legitimidad de los líderes y la democracia en las organizaciones, además de sus

relaciones con el Estado. Si no se toman en cuenta estos elementos como parte constitutiva de lo que da contenido a las cámaras como sujeto político, se parcializa al sujeto.

Las limitaciones metodológicas de estos trabajos también se muestran en la técnica, analizan a los empresarios desde las organizaciones y el discurso que hacen público los dirigentes, la información que retoman son de fuentes periodísticas nacionales, olvidando que ese dato pasa por una serie de mediaciones donde entran en juego valores, prejuicios, intereses, tanto del que declara como del que retoma la información para publicarla (periodista) y la línea política que tenga el periódico; es decir el dato ya fue interpretado antes del investigador. Por otro lado, el no tomar en cuenta la particularidad contextual es sumar una limitante más a la ya disminuida credibilidad de la información. Tomar el dato sin reconstruirlo es verlo como dato dado en sí mismo y como dice De la Garza (1998) “el dato periodístico no es un simple dato para verificar, sino un resultado a investigar en cuanto a su condición de producción”. Además, lo declarado no necesariamente conlleva a la acción misma, es reducir la realidad solo a práctica discursiva, donde el discurso substituye a la acción.

Corriente Histórica, objeto, teoría y método

Esta corriente en sus diversas acepciones viene a ser la que más trabajos aglutina sobre estudios de empresarios. Se puede decir que la historia tomó como objeto de estudio y de manera muy incipiente y descriptiva el tema de la evolución del empresario en los años 70, la otra línea que se desarrolló en ese periodo fue el estudio de las haciendas coloniales y la producción de las plantaciones latinoamericanas en Brasil, México, Perú, Colombia, Argentina, Chile (Dávila, 1996: xij). Los estudios realizados sobre élites en el periodo de la Colonia básicamente fueron realizados por extranjeros y no fueron retomados por investigadores locales hasta los años setenta y ochenta. Para este último decenio en Argentina, Brasil y México se desarrollan investigación sobre la biografía de “hombres ilustres” y/o con relación al éxito de sus empresas o a través del estudio de la familia y sus actividades profesionales. Los estudios regionales en este mismo periodo cobran auge sobretodo en países como Colombia y México (Dávila, 1996, 2003; Cerutti, 1996).

Este interés por el estudio histórico de los hombres de negocios se hace desde la historia y la economía, no sucede de igual manera con la sociología, que por cuestiones ideológicas sataniza al empresario y lo repudia como objeto de estudio, sin embargo, resulta interesante

ver que uno de los debates clásicos y que se encuentran candentes actualmente dentro de la historiografía se relaciona con la pertinencia del uso de la teoría de las ciencias sociales (básicamente de la sociología y la economía) en sus análisis. La corriente histórica la encontramos en América Latina en 4 perspectivas: la historia empresarial regional, la historiografía de familias y élites empresariales, en el resurgimiento de la historia social y cultural, y, finalmente en los estudios de proceso de trabajo, de género y biografías empresariales. Al igual que la anterior corriente esta encuentra sus especificidades según el país. De nuevo Argentina, Brasil, Colombia y México son los que más han desarrollado esta temática creando asociaciones, impulsando cátedras, postgrados, revistas y seminarios interinstitucionales (Dávila, 2003, Marichal 1997, Cerutti, 1996).

Historia empresarial regional

En esta historia empresarial regional, la región y sus particularidades permiten entender el contexto global del desarrollo industrial, el periodo preferido para realizar investigaciones son el siglo XIX y principios del XX (Dávila, 2003). El debate lo centran en: las actividades que los empresarios dirigieron, en la capacidad empresarial, el origen social, la nacionalidad, la generación de capital y los orígenes de la industrialización, por ejemplo en Chile se discute sobre la falta de un espíritu empresarial (A.Pinto, 1973), mientras que en Colombia se resalta el carácter emprendedor de los empresarios de la región de Antioquia (Twinam, 1985; Patiño, 2003) en Brasil se polemiza sobre el origen extranjero de los empresarios ligado a la capacidad empresarial (Dean, 1969; Topik, 1990), en México se debate sobre la formación de capitales regionales, la constitución de élites y el carácter no parasitario de los empresarios. En este sentido, los análisis se centran por lo general en los procesos históricos en correlación con el desempeño de ciertos empresarios exitosos, se analizan a las familias y se hacen cronología de las incursiones en la vida económica de los hombres poderosos. Estos trabajos tienden a una descontextualización de los procesos, el contexto del país desaparece. La familia, el parentesco y lo regional definen el éxito de los empresarios. Los nombres y apellidos están presentes en los trabajos, las descripciones son puntuales sobre sus inversiones, ganancias, propiedades, fechorías, matrimonios, parentescos y vínculos políticos. No hacen referencia al funcionamiento de las empresas y los trabajadores no son tomados en cuenta en sus análisis. La familia no es vista al interno, sino como recurso que permite consolidar y generar lazos económicos o políticos. Sus

fuentes de información son los archivos históricos, el diario de vida personal, documentos oficiales, etc. Como en todo hay excepciones, tenemos los excelentes trabajos sobre el norte de México realizados por Cerutti (1997, 2000) donde el debate lo centra en tratar de explicar porque una región de un país periférico, la de Monterrey, logra un desarrollo industrial parecido al de las grandes potencias industriales. La familia, la cercanía con Norteamérica, la creación de un mercado interno y externo, las coyunturas políticas y el espíritu empresarial, son las principales variables que para Cerutti definen el éxito de estos grupos empresariales.

Corriente de élites y familia empresariales

Esta perspectiva se constituyó como disciplina en América Latina entre los años 70 y encuentra su inspiración en la historiografía francesa (en el movimiento de los Annales) y en la historiografía inglesa con Thompson (C. Buschges, 1999; Pérez-Rayón, 1995; A. Meisel, 1999). En los inicios de la corriente a nivel internacional (entre la década de 1950 y 1960) estos estudios en su mayoría fueron realizados por extranjeros y no es hasta los setenta que sociólogos e historiadores latinoamericanos se suman a este tipo de investigaciones. La corriente privilegia un periodo de análisis de acuerdo al país, (por ejemplo, para México y Perú es el periodo de la Conquista y el porfiriato). Los trabajos revisados y publicados a partir de los años de 1980 presentan desniveles en cuanto al enfoque teórico y la metodología utilizada. Se estudia la jerarquía social tomando como variable principal las actividades económicas y las profesiones ejercidas por grupos e individuos (Buschges, 1999:11). El método que domina a una parte de estos estudios, sobretodo los realizados por extranjeros es la prosopografía o biografía colectiva a través del análisis de las fuentes notariales y testamentales (C. Buschges, 1999). Actualmente esta perspectiva incorpora el estudio de las identidades sociales a través del análisis de los símbolos e imágenes, además de los elementos estructurales en que se fundan estas identidades (lo económica, la política, la cultural) El volumen editado por Schorter y Buschges (1999) contiene excelentes trabajos bajo este enfoque, resaltan el de M.R. Stabili (1999) sobre la formación de la élite vasco-castellana en Santiago de Chile. La autora reconstruye la mentalidad de los vascos en Chile, donde los valores del honor y el prestigio están relacionados con una ética al trabajo que se refleja en la vida cotidiana manifestado en su anhelo de sobriedad, de honradez, de lealtad y de caballerosidad de esta élite chilena

en el siglo XVII y el de Scolow (1999) sobre Argentina,. Cabe resaltar también el trabajo de Saragoza (1988) este autor reconstruye la conformación de la élite empresarial de Monterrey en México, desmenuza desde la perspectiva societal la forma como los empresarios lograron convertirse en élite hegemónica. Lo interesante de éste trabajo es como logra articular los diferentes ámbitos en los que interactúa el empresario. Dentro del texto se destaca la importancia que le da a la cultura como elemento para explicar la constitución de la élite. Más recientemente En Colombia el trabajo de Valencia Llano entre otros (2003) sobre la élite empresarial en el Cauca, este trabajo hace referencia a la tradición empresarial heredada de la colonia y las estrategias emprendidas por los empresarios para disminuir los riesgos a través del aprendizaje de las prácticas empresariales modernas y la relación con la política y la masonería. Lo interesante del estudio es que trata de establecer un vínculo entre empresario-cultura y empresa. La Historiografía de familias empresariales es otro enfoque de análisis que se centra en los empresarios exitosos, analizan a las familias y hacen la cronología de las incursiones en la vida económica de los hombres poderosos. La familia aparece como la categoría analítica desde la cual se parte para explicar el éxito o fracaso de los empresarios, sin incluir aspectos importantes del contexto nacional, a diferencia de los estudios que hemos llamado regionales. Existen dos enfoques teóricos para los estudios de familias: el que ve a la familia como un recurso que permite movilizar ciertas cualidades y cantidades en beneficio familiar, es una de las dimensiones introducidas en los nuevos estudios de familia (Walker, 1991). La otra dimensión es el estudio de la estructura generacional (Balmori, Voss y Wortman, 1990). La sociedad se encuentra organizada en función de alianzas de parentesco y ocupan posiciones políticas y sociales sobre la misma base. Sin embargo la mayoría de los estudios no hacen referencia a estas teorías, sus descripciones se reducen a la sistematización de hechos. Los estudios se centran en las redes familiares y el parentesco para explicar la forma como se consolidan las fortunas y las relaciones políticas que establecen para asegurar el éxito de sus negocios. Se puede decir que en México es donde más investigadores autóctonos y extranjeros han desarrollado la corriente de familia (en México existe una larga tradición que viene desde la historia social y económica en el estudio de familias en los años 70) ligada a los estudios de las élites. En el resto de los

países Latinoamericanos estos estudios han sido realizados más por extranjeros que por investigadores locales.

El papel asignado a los empresarios dentro de estas corrientes (histórica regional, de familia y élites) es activo y sobredimensionado, los dotan de capacidades sobrenaturales donde la voluntad supera cualquier límite estructural. Sin embargo, también se puede hablar de un determinismo dado por las condiciones históricas, económicas, regionales y familiares, por ejemplo, el pertenecer o emparentar con una familia equis determina el éxito empresarial o el haber nacido en determinada región.

En la mayoría de las investigaciones analizadas no se encontró un marco teórico de referencia o cuando existe sólo aparece como telón de fondo. La metodología consiste en hacer descripciones pormenorizadas y en establecer los hechos de manera cronológica. No existe la idea de explicar la acción empresarial como resultado de la interacción de los sujetos y las estructuras. Las fuentes de información siguen siendo los archivos, diarios personales, documentos personales, documentos oficiales y los periódicos de la época. La cronología, los relatos, las descripciones, la secuencia de hechos, cualquiera de estos términos nos definen la forma en que operan estas investigaciones. En ocasiones pareciera que se piensa que en la investigación histórica basta con una brillante descripción sin necesidad de una teoría. Los archivos aparecen como pruebas irrefutables de la verdad, de nuevo aparece la idea que el dato vale en sí mismo. El discurso (en texto, verbal, gestual) conlleva una serie de significados, por lo que su reinterpretación (problema de la doble hermenéutica) implica construir el sentido generado por el discurso, descubrir con quién o qué estaba interactuando el actante y que prácticas efectuaba. Es decir, se trata de comprender el significado y el sentido de esos discursos, y no solo de adecuar los datos para hacer secuencias cronológicas de familias o monografías como lo hace la historiografía tradicional. Metodológicamente también nos encontramos con otro problema, el querer explicar el éxito o fracaso económico fundamentalmente a través de la familia. Su importancia es innegable, no se trata de negarla como categoría analítica, sino de evidenciar la falta de articulación de esta categoría o el peso determinante que se le da frente los otros factores como la política económica que regía al país, las propias condiciones económicas, los capitales extranjeros y los intereses que emanaban de esta relación, así como la situación social del país, la cultura y la subjetividad, etc. En otras palabras, es concebir a

los hombres de negocios exitosos como dotados de una “voluntad sobrenatural,” sólo que ahora sería la familia y sus relaciones las que estarían dotadas de una fuerza que definiría el éxito o fracaso del mundo de los negocios.

Estudios empresariales actuales de procesos de trabajo, de género y biográficos

Estos trabajos no conforman propiamente una corriente, pero sí están abriendo nuevos temas de debate como son los estudios que analizan al empresario al interno de los procesos productivos a través de las estrategias que implementan los empresarios para ser exitosos Urrea en Colombia (2002); Ruiz en Brasil (1997) en Brasil; Hernández en México (2003). Los estudios de género (mujeres empresarias) es otra de las vetas de estudio que empieza a interesar a los investigadores por ejemplo en Colombia esta el de Arango (1993) en Brasil y México Zabloudosky (1995). Los empresarios por su parte también están interesados en auto-estudiarse tradición que se encuentra mas arraigada en países como Chile, Argentina, Brasil, Colombia y en menor medida en México. Las biografías de empresarios vivos, a diferencia de los estudios históricos, es otra línea que esta cobrando actualidad, ya sea a través de estudios realizados por investigadores o por encargo de los empresarios. En ambos casos son trabajos que sirven para exaltar la personalidad empresarial y el papel benefactor de estos hombres de negocios. Por lo general carecen del rigor que requiere una investigación académica.

Balance final y el paradigma configuracionista: una propuesta teórica-metodológica

En síntesis los estudios empresariales en América Latina los podemos dividir por corrientes consolidadas y en aquellas que buscan su consolidación, por objeto de estudio, por la disciplina que los estudia y por su perspectiva *teórica*. Dentro de esta última y puesto que nuestro interés se centra en los sujetos empresariales (existen los estudios de capital y de empresa los cuales no estamos discutiendo en este trabajo) de manera sintética podemos ubicar principalmente las siguientes vertientes: aquella en que la acción de los empresarios depende de estructuras (estructuralismo) y como resultado de estas los individuos se adaptan a estas estructuras; en otra son concebidos como actor racional donde el empresario actúa en razón de la utilidad, optimizando la relación entre medios y fines; otros estudiosos analizan al empresario por el rol o status (institucionalizado) que cumple en la sociedad, el comportamiento esta normado y los individuos poco pueden intervenir en la

transformación de su propia realidad; existen también los estudios que parten en sus análisis de las concepciones voluntaristas, donde la “voluntad extraordinaria” de los individuos supera cualquier límite estructural.

Las perspectivas que siguen la lógica positivista, donde el proceso de investigación conduce hacia la prueba de la hipótesis por lo general la encontramos en los estudios realizados por extranjeros sobre algún país de América Latina. La información que generan comúnmente corresponde a datos duros, que se suponen existen en sí mismos en la realidad, se basan en datos de archivo, estadísticos o publicados en periódicos, donde el dato no es reconstruido para la situación específica sino se supone ya dado. No se niega las aportaciones hechas por estas perspectivas, sino que las encontramos limitadas para dar cuenta de la constitución y de constitución de los sujetos empresariales, de los sujetos en movimiento y sobre todo para la incorporación de la subjetividad traducida en acciones. En otras palabras, el concepto que tiene el positivismo de la realidad social es el de estar determinada por leyes universales y de un sujeto social que poco puede intervenir en la construcción de su propia realidad. En general siguen siendo pocos y tímidos los intentos de abordar al empresario desde otra perspectiva, desde la de su constitución sujeto.

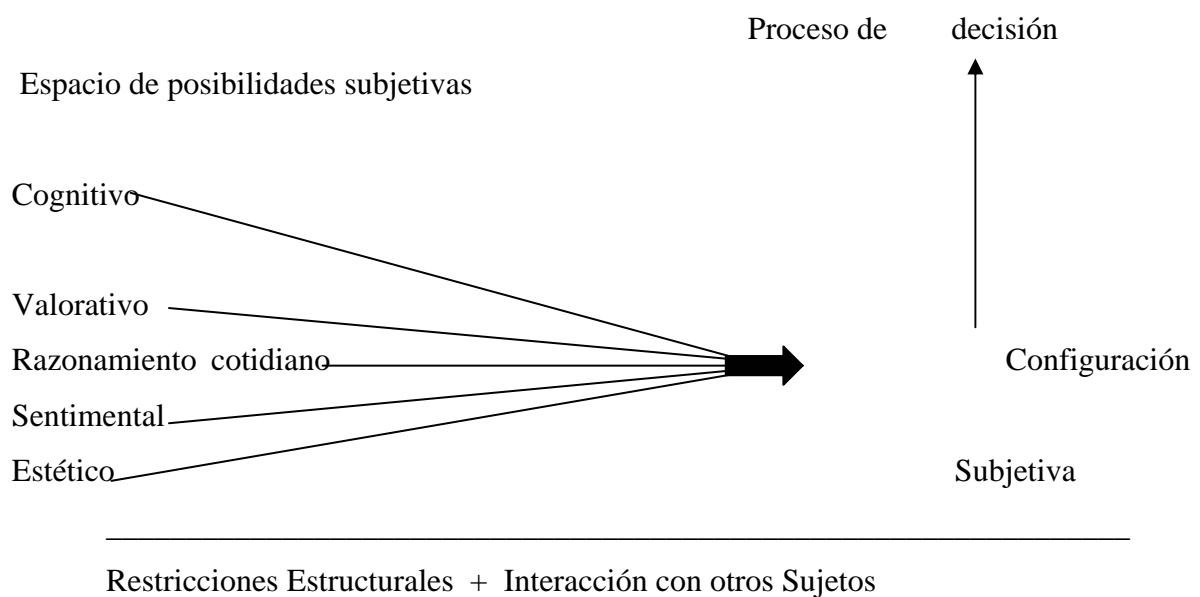
Dentro de las corrientes consolidadas tenemos dos grandes perspectivas, los que hacen historiografía (secuencia de cronologías) y los que estudian la relación Estado-empresarios. Ambas ponen en el centro del análisis al empresario ya sea en la relación con la familia, en la conformación en elites empresariales o a través de las organizaciones y la relación con el Estado. Por lo general, son trabajos descriptivos que hacen cronología con carácter historiográfico o biográfico, generalmente las fuentes de información están basadas en datos de archivos estadísticos o periódicos. En estos estudios empresariales predominan los historiadores, economistas y politólogos. Esto hace que se privilegien ciertos periodos y temáticas para su estudio, sin embargo, en su conjunto tratan de probar las mismas hipótesis o supuestos. El método es el mismo, monografías de grandes empresas, empresarios y familias a través de archivos o periódicos. La cronología figura como estilo principal de narrar las historias. Los estudios hechos por politólogos por lo general tienen como marco de referencia para los análisis la relación empresarios-Estado, parten de la coyuntura política (medida básicamente por el periodo que dura un gobierno en el poder) y su repercusión en las políticas económicas. Las descripciones que realizan (cronologías)

son la historia de los acuerdos-desacuerdos entre ambos. Como resultado tenemos una saturación de información en dos sentidos, por un lado, los marcos de referencia que les sirven de contexto (por lo general todos hablan sobre la situación económica del país, lo político administrativo y la historia de las organizaciones) son extensos y abarcan los mismos periodos y, por otro lado, presentan los mismos datos (consultan los mismos periódicos sobre las declaraciones de los líderes empresariales, retoman las mismas fuentes estadísticas y se citan entre ellos). Por otro lado, tenemos que están en proceso de consolidación los estudios que se adhieren a la teoría económica, al nuevo institucionalismo y los nuevos estudios que lo analizan el proceso de dirección de la empresa. En los primeros el centro de análisis no son los empresarios sino las empresas y las instituciones y su historia. Se combina la teoría económica, la historia y teorías de alcance intermedio como las del cambio institucional. Su problema principal es la anulación del sujeto empresarial y su subsunción en estructuras e instituciones. Los estudios de la actualidad desde la perspectiva de la sociología del trabajo son pocos e incipientes, están abarcando espacios hasta ahora poco explorados como es la cultura empresarial y al empresario al interno de la empresa. Hacen falta más estudios actuales sobre el empresario que tampoco olviden a la historia como uno de los elementos que nos permite entender las prácticas empresariales actuales.

En general en los estudios empresariales analizados no encontramos definido al empresario en su complejidad, como actor que participa en muchos espacios de acción, que sufre presiones de estructuras diversas, que da sentido a su situación y acción y que interactúa con diversos sujetos. Es decir prácticamente no hay investigaciones que traten de explicar la acción empresarial a partir de las relaciones entre las estructuras, su subjetividad y sus prácticas. En todo caso los estudios analizados permiten identificar algunos factores que influyen en la acción empresarial, por ejemplo la influencia familiar, la amistad, el parentesco, (todos ellos con una fuerte carga valorativa) como medio para resolver conflictos y allegarse recursos.

Se puede decir que en América Latina existe una heterogeneidad de empresas como de empresarios y que responden a presiones globales, nacionales, locales, a la historia de cada región, de su cultura e idiosincrasia. Enmarcado en este contexto se puede decir que los hombres de negocios en su actuación están mediados por una serie de factores (familia,

cultura, presiones económicas y políticas), que su acción implica la racionalidad instrumental, pero también el mundo valorativo, afectivo, del razonamiento cotidiano, y del estético. Concebir al empresario como sujeto social es analizarlo en el proceso por el cual toma decisiones enmarcado por las presiones estructurales, como el empresario le da sentido a sus acciones y como la interacción con otros sujetos se traduce en resultados deseados o no deseados. El conocimiento y la acción se construye en un espacio de posibilidades que se articulan en procesos de diferentes temporalidades y subjetividades, es en la dialéctica conocer-sentir-accionar (De la Garza, s/f) donde se construye el conocimiento y configura la acción, en este caso la de los empresarios. Para visualizar así la realidad, implica entenderla y analizarla como construcción de configuraciones. El concepto de configuración permite entender la acción (toma de decisiones) con base en un conjunto de variables estructurales y relacionales que se configuran con respecto de diferentes campos subjetivos (campos subjetivos: conocimiento, valores, razonamiento cotidiano, sentimientos y estética), y que es posible empíricamente identificar. Es así, que llamamos *Configuración Subjetiva* al arreglo o red de códigos subjetivos identificados en una decisión concreta. Por lo tanto se considera la toma de decisiones como un proceso que se da dentro de un espacio de posibilidades donde las condiciones, definiciones de una situación (metas, recursos) no dependen solo del orden material, sino de la evaluación subjetiva (campo de posibilidades subjetivas) que hace de ésta el empresario, así como de las restricciones estructurales o subjetivas que se dan en el espacio de posibilidades.



Es decir, consideramos que las decisiones de los empresarios, están presionadas por estructuras y mediadas por su subjetividad. Entendemos por subjetividad el proceso de dar sentido, de interpretar la realidad; este concepto no se asimila a lo arbitrario, ni a lo irracional, sino que supone que toda relación del sujeto con sus mundos de vida presupone una interpretación, incluidos los sentidos que provienen del conocimiento científico y la meta del máximo beneficio. No se trata de negar la racionalidad de la búsqueda de la ganancia, sino que esta está mediada por el sentido que se da a la situación y a la propia acción, además de que una decisión no conlleva un solo sentido. Así, el empresario puede ser analizado bajo el rostro de la acción social como una perspectiva que permite dar cuenta de las articulaciones de los sujetos, las estructuras y las acciones.

El sentido empresarial implica el aspecto cultural, pero no identificamos cultura con subjetividad. Definimos a la cultura como acumulación de significados socialmente entendidos y que diferentes actores como los empresarios emplean para configurar significados en la actividad diaria, movilizandolos estos códigos, recreando significados y legitimando valores colectivos, dando así sentido al mundo de la empresa, la economía, la familia, la sociedad. Se trata de la comprensión del significado subjetivo de la conducta humana. Aunque se da importancia en el ámbito de la cultura, uno de las dimensiones más descuidadas en los estudios empresariales, sin embargo el estudio de las acciones, decisiones y estrategias de los hombres de negocios no dependen solamente de la cultura, sino que, como antes dijimos, se ponen en juego estructuras, subjetividades e interacciones. Este enfoque no debe interpretarse como una perspectiva culturalista, sino como la intención de evitar todo reduccionismo, sea estructuralista, subjetivista o voluntarista.

Finalmente proponemos el paradigma interpretativo como la posibilidad metodológica que permite construir el sentido subjetivo, esa experiencia interna vinculada con las interacciones, es la idea de interpretar la realidad empírica a la luz de las prácticas sociales, asumiendo que estas incorporan la subjetividad de los sujetos al dar sentido a sus acciones.

La propuesta de este trabajo consiste en recuperar las aportaciones que se dan a través del paradigma configuracionista y el paradigma interpretativo, como una alternativa para comprender la acción social. En este paradigma la realidad no es captada directamente a través de los sentidos, sino que es reinterpretada. Se trata de la comprensión del significado subjetivo de la conducta humana. Este último punto, nos lleva a la acción propiamente

humana, en donde los valores, normas, sentimientos, cogniciones, estética, razonamientos cotidianos están por encima de la búsqueda de causalidad o generalidades. La visión del mundo constituye el punto de partida sobre el cual los individuos construyen el proceso de significación del cual emanan diferentes modelos o patrones de interpretación.

La propuesta es el tratar de reconstruir el sentido mismo de la producción de sentido a partir de los campos subjetivos en interacción social y práctica. Consideramos que las diferentes configuraciones subjetivas de la acción se construyen en el curso de su interacción comunicativa y práctica. Por lo que, el lenguaje es el recurso a través del cual se manifiestan las distintas formas de representaciones sociales y de creación de la producción social del mundo y que estas pueden ser reinterpretadas como construcciones simbólicas, a los que los sujetos recurren para reflexionar, interpretar y decidir acerca de su propia situación y su acción. Esta propuesta se sitúa pues, desde los puntos de vista teórico metodológicos *reconstructivistas*, es decir desde las perspectivas que permiten la reconstrucción del sentido subjetivo de la acción, donde los sujetos sociales son vistos como parte activa y sustantiva de ésta, al generarla y transformarla.

Consideramos que el empresario estructura en parte una acción social a través de su actividad e interacción con su contexto de vida cotidiana, transformando y estructurando las diferentes relaciones que constituyen la estructura, como serían las relaciones de poder en diferentes niveles de su realidad, y configurando códigos de significación de diferentes campos para dar sentido. El abordar al empresario desde esta perspectiva implica verlo además, a diferencia de otros análisis, como un sujeto social, es decir, analizarlo en el proceso por el cual el empresario se constituye o no como sujeto colectivo.

Para nosotros los conceptos de estructura, acción, sentido y subjetividad se vuelven el centro de explicación de la conducta humana, en este caso, tratando específicamente sobre la conducta del empresario, entendido como sujeto social que toma decisiones en espacios diversos.

* Marcela Hernández Romo, profesora investigadora de tiempo completo del programa de Maestría y Doctorado en Estudios Laborales de la Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, doctora en Estudios Sociales por la UAM-I, posdoctorado en la Universidad de Berkeley, California Dentro de sus últimas publicaciones se encuentran: *Subjetividad y Cultura en la Toma de Decisiones Empresariales*, Ed. PYV-UAA, *La Cultura Empresarial en México*, Ed. Pórrua-UAA

Notas

1. Para un mayor conocimiento sobre este debate ver el balance que hace A. Roberts (2003) sobre la teoría en la historia empresarial a F.Comín (2002) sobre teorías de la empresa y teorías empresariales y Marichal (2001) sobre las diferencias entre Historia empresarial e historia de empresas.
2. En la escuela de Harvard en Estados Unidos (Arthur Cole, Cochran son dos de sus principales inspiradores) en ese momento se discutía fuertemente sobre el campo de estudio y la perspectiva teórica - metodológica que debería de prevalecer en el Center for Entrepreneurial Studies. Shumpeter proponía el concepto de entrepreneur, Landes discutía sobre la influencia la cultura en la acción empresarial, Chandler y su paradigma y el inicio del debate con la nueva historia económica.
3. Esta corriente inicia en Estados Unidos en los años 50 en Estados Unidos y en países como Francia e Inglaterra
4. Vang Young (2003) demuestra en Estados Unidos una caída del interés de los investigadores por los estudios de historia económica al analizar como del total de 477 artículos editados por revistas americanas de 1971 al 2001 solo 154 eran de historia económica y del periodo 96-2001 solo el 14 % se escribió en este periodo, siendo el auge entre la década 70-80. Por otro lado, en países europeos como Alemania, Italia, Francia también pierde terreno la historia económica y resurge el interés por la perspectiva cultural, la subjetividad y la socioeconomía. Por ejemplo, en Italia esta el auge de la microhistoria y las redes sociales, en Alemania, la subjetividad y la vida cotidiana, en Francia la cultura definida como valores y normas..
5. Dávila Guevara tiene una serie de balances sobre América Latina (1996, 2003, 2004) en gran parte fueron retomados para este trabajo. En particular acaba de editar un balance sobre los estudios de Historia de empresas en Colombia de lo más completo que se ha registrado hasta ahora.
6. Actualmente se esta dando un debate muy fuerte entre los historiadores estadounidenses sobre la nueva historia cultural, ver los números especiales sobre el debate en la Revista HADR , Número 79:2, May 1999.

Bibliografía

Acuña, Carlos 1992 *Organizaciones empresariales y políticas públicas en Argentina* (Montevideo: CIESU-FESUR).

Arango, Gabriela 1993 “Mujeres, obreras, familia y políticas empresariales: La historia de Fabricado” en *Serie historia empresarial* (Colombia: Universidad de los Andes).

Arrom S. (2001) *Containing the poor: The Mexico city poor house, 1774-1871* (Durham, N.C.: Duke University Press)

Aspilcueta, Marco 2000 “Relaciones interempresariales y oportunidades de subcontratación en el Perú”, Sulmont, Denis y Enrique Vásquez (eds), en *Modernización empresarial en el Perú* (Lima, Perú: Universidad del Pacífico, Red para el desarrollo de las Ciencias Sociales en el Perú) pp.287-328.

Balmori, Voss y Waterman 1990 *Las alianzas de familia y la formación del país en América Latina* (México: Fondo de Cultura Económica).

Bernd Schroter Y Christian Buschges (eds)1999 *Beneméritos, aristócratas y empresarios. Identidades y estructuras sociales de las capas altas urbanas en América Hispánica*, (Madrid, España: Vervuert, Iberoamericana)

Berlin, Margalit 1995 “Cultura corporativa en una empresa multinacional en Venezuela” en *Revista Mexicana de Sociología* (México) Vol. 57, Núm. 4, octubre-diciembre pp. 241-254

Bértola, Luis 1999 “La historia económica en Uruguay: desarrollo y perspectivas” en *Revista de Historia Económica* (Madrid) Año XVII, Número especial, pp. 77-98.

Bodomer, K. 1992 *Una introducción: viejos conceptos, nuevos desafíos y el rol del empresario en el Cono Sur en Organizaciones empresariales y políticas públicas* (Montevideo: CIESU-FESUR).

Brito, Francisco y Luis Wever 2003 “Empreendedores Brasileiros” en *Vivendo e Aprendendo com Grandes Nomes*, (Brasil: Neg-Ócio Editora).

Bunel, Jean y Marie France Prevót Schapira 1995 “Los empresarios frente a las nuevas políticas económicas: el caso de la provincia de Mendoza (Argentina)” en *Revista Mexicana de Sociología* (México) Vol. 57, Núm. 4, octubre-diciembre, pp. 227-240.

Burke Peter 1990 *La Revolución Historiográfica Francesa* (España: Editorial Gedisa).

Burke, Peter 1991 “Obertura: la nueva historia, su pasado y su futuro” en Peter Burke (coord.) *Formas de hacer Historia* (España: Editorial Alianza Universidad).

Büschges, Christian 1999 “Introducción” en Bernd Schröter, y Christian Büschges (eds) *Beneméritos, aristócratas y empresarios. Identidades y estructuras sociales de las capas altas urbanas en América Hispánica* (España: Vervuert Iberoamericana) pp. 9-14.

Campero, Guillermo 1988 “Los empresarios ante la alternativa democrática: el caso de Chile” en Celso Garrido (coord.) *Empresarios y Estado en América Latina* (México: CLACSO, UAM, Fundación Friedrich Ebert) pp. 245-266.

Campero Guillermo y Cortazar René 1988 “Actores sociales y la transición a la democracia en Chile” en *Estudios Cieplan* (Santiago de Chile) No. 25

Capriles, Ruth y Marisol de Gonzalo 1996 “Historia de los Negocios en Venezuela: problemas y experiencias” en Carlos Dávila de Guevara (comp) *Empresa e historia en América Latina. Un balance Historiográfico* (Colombia: T M Editores, COLCIENCIAS) pp. 195-225.

Castillo, Manuel 1988 “¿La formación de una clase? Empresarios, política y Estado en el Perú de 1987” en Celso Garrido (coord.) *Empresarios y Estado en América Latina*, (México: CLACSO, UAM, Fundación Friedrich Ebert) pp. 185-205. Ediciones Uniandes, CEPAL).

Chandler, A 1998 *Business history as institutional history en The Essential Alfred Chandler* (Boston: Harvard School Press).

Chartier Roger 1999 El mundo como representación. Historia cultural; entre la práctica y representación (Barcelona, España; Gedisa).

Cerutti, Mario 1996 “Estudios regionales e historia empresarial en México (1840-1920) una revisión de los producido desde 1975” en Carlos Dávila de Guevara (comp.) *Empresa e historia en América Latina. Un balance Historiográfico* (Colombia: T M Editores, COLCIENCIAS) pp. 137-170.

Cerrutti, M. 1997 “La Compañía Industrial Jabonera de La laguna”, en *Marichal, C. y M. Cerrutti* (Comps.) Op. Cit.

Cerrutti, M. 2000 *Propietarios, Empresarios y Empresa en el Norte de México* (México: Siglo XXI).

Comín, F y Aceña M. P 2002 Las teorías de la empresa y la historia empresarial en España en Carlos Dávila L. de Guevara (comp.) *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX*, (Colombia: Grupo Editorial Norma) Tomo I, Bogotá.

Contreras, Rodrigo 2002 “La actualidad de viejas temáticas: familias, riqueza y poder en América Latina. Algunas consideraciones para el caso de Chile” en *Revista Mexicana de Sociología* (México) Vol. LXIV, Núm. 4, octubre-diciembre.

Dávila, Carlos 1996 “Introducción” en Carlos Dávila de Guevara (comp) *Empresa e historia en América Latina. Un balance Historiográfico* (Colombia: T M Editores, COLCIENCIAS) pp. xi-xxvi.

Dávila, Carlos 1991 *Historia empresarial de Colombia: Estudios, problemas y perspectivas* (Colombia: Universidad de los Andes) 104 p.

Dávila, Carlos 2002 “Introducción” en Carlos Dávila L. de Guevara (comp.) *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX*, Tomo I, Bogotá, (Colombia: Grupo Editorial Norma, Ediciones Uniandes, CEPAL) pp. XIII-LXXVIII.

Dávila, Carlos 2003 “La historia empresarial en América Latina” en Carmen Erro (coord.) *Historia Empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*, Barcelona, (España: Editorial Ariel) pp. 349-382.

Della Giusta, Marina 2001 “Redes Sociales y la Creación del Capital Social”, *Revista Trabajo* (México) Año 2, No. 4, Enero-Julio.

De Sierra, Geronimo 1988 “Estado y empresarios en el Uruguay postdictadura” en Celso Garrido (coord.) *Empresarios y Estado en América Latina* (México: CLACSO, UAM, Fundación Friedrich Ebert) pp. 171-184.

Deans-Smith y Joseph, Gilbert, M 1999 Introduction “The Arena of Dispute” en *Hispanic American Historical Review* (USA: Duke) 79:2, mayo.

De la Garza, Enrique 1998 Modelos de Industrialización en México (México: UAM-I).

De la Garza, Enrique 2000 Cambio en las Relaciones Laborales (México: Plaza y Valdés).

Dean, W 1969 *The industrialization of Sao Paulo 1880-1945* (Londres).

Diniz, Eli y Renato R. Boschi 1988 “Empresarios y Constituyente: continuidad y rupturas en el modelo de desarrollo capitalista en el Brasil” en Celso Garrido (coord.) *Empresarios y Estado en América Latina* (México: CLACSO, UAM, Fundación Friedrich Ebert) pp. 307-324.

Diniz, Eli 1995 “Reformas económicas y democracia en el Brasil de los años noventa: las cámaras sectoriales como foro de negociación” en *Revista Mexicana de Sociología* (México) Vol. 57, Núm. 4, octubre-diciembre pp.61-94.

Durand, Francisco 1988 “Empresarios y política en el Perú: de la concertación a la estatización de la banca” en Celso Garrido (coord.) *Empresarios y Estado en América Latina* (México: CLACSO, UAM, Fundación Friedrich Ebert) pp. 267-283.

Ferreira, Ana Inés 2001 “La tierra en Argentina, de la colonia a la organización nacional. Producción historiográfica y fuentes para su estudio” en *América Latina en la Historia económica. Boletín de Fuentes* (México) Núm. 16, julio-diciembre, pp. 45-62.

Flores, Oscar 2001 *Empresas, empresarios y estrategias de negocios en el norte de México. Cinco estudios históricos, 1890-2000* (Monterrey: Universidad de Monterrey).

García, Heras Raúl 1996 “La historiografía de empresas en la Argentina: estado del conocimiento” en Carlos Dávila de Guevara (comp) *Empresa e historia en América Latina. Un balance Historiográfico* (Colombia: T M Editores, COLCIENCIAS) pp. 1-33.

Gentili, Pablo 1994 *Poder Económico, ideología y educación. Un estudio sobre los empresarios las empresas y la discriminación educativa en la Argentina de los años 90*, Buenos Aires (Argentina: Miño y Dávila editores) 323 p.

Giacalone, Ritta 1999 *Los empresarios frente al Grupo de los Tres: integración, intereses e ideas*, Caracas, (Venezuela: Editorial Nueva Sociedad) 180 p.

Gutiérrez, Ramos Jairo 2002 “Tres empresarios coloniales de la Sabana de Bogotá (1538-1790) en Carlos Dávila L. de Guevara (comp.) *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX*, Tomo I, Bogotá, (Colombia: Grupo Editorial Norma, Ediciones Uniandes, CEPAL) pp. 285-316.

Haber, Stephen 1999 “Anything Goes: Mexico’s ‘New’ Cultural History” in *Hispanic American Historical Review* (Durham: NC) 79:2, pp 309-330.

Hernández R. Marcela 2003 *Subjetividad y cultura en la toma de decisiones empresariales*.(México, UAA-PyV)

Ibarra, Antonio 2003 “A modo de presentación: la historia económica mexicana de los noventa, una apreciación general” en *Historia Mexicana* (México) Vol. LII, núm. 3, enero-marzo, pp.613-648.

Imai, Keiko 1997 *Los inmigrantes japoneses en Argentina: Historias personales de empresarios pioneros* (Tokio: Universidad Sofía, Instituto Iberoamericano) 32 p.

Landes, David S 1950 “Entrepreneurial research in France” en *Explorations in Entrepreneurial History* (Harvard) pp. 24-34.

Lanzaro, J. Luis 1992 *Las cámaras empresariales en el sistema político uruguayo: acciones informales e inscripciones corporativas en Organizaciones empresariales y políticas públicas* (Montevideo, CIESU_FESUR).

Lipman, Aaron 1966 *El empresario Bogotano* (Colombia: Universidad Nacional de Colombia) 190 p.

Luna, M. y F. Valdés 1990 “Perspectivas Teóricas en el estudio de los Empresarios en México” *Revista Mexicana de Sociología* (México) Año LII, No. 2, pp. 3-18.

Luna, M., R. Millán y R. Tirado 1985 “Los Empresarios en el Inicio del Gobierno de Miguel de la Madrid” *Revista Mexicana de Sociología* (México) Año XLVII, No. 4, pp. 215-260.

Luna, Matilde 1987 *Los Empresarios y el Cambio Político en México, 1970-1987* (México: Facultad de Ciencias políticas).

Luna Matilde 1997 “Modelos de coordinación entre el gobierno, el sector privado y los académicos” en Casas, R y M. Luna (coord.) *Gobierno, Academia y Empresas en México* (México: UNAM-PYV).

Marichal, C. y M. Cerruti 1997 *Historia de las Grandes Empresas en México (1850-1930)* (México: Fondo de Cultura Económica).

Martínez-Vergne 1999 *Shaping the discourse on space: Charity and its wards in Nineteenth-Century San Juan , Puerto Rico.* (Austin University of Texas Press)

Millán, R. 1988 *Los Empresarios ante el Estado y la Sociedad* (México: Siglo XXI).

Medick, H 1984 *Missionaries in the Row Boat* Comparative Studies in Society and History, (USA): No 29, pp.76-98

Meisel, Adolfo 1999 “La cliometría en Colombia: una revolución interrumpida, 1971-1999” en *Revista de Historia Económica* (Madrid) Año XVII, Número especial pp. 37-52.

Micklethwait, John y Adrian Wooldridge 2003 *A Companhia. Breve história de uma idéia revolucionária*, Rio de Janeiro (Brasil: Editorial Objetiva) 274 p.

Miller, Rory 1996 “La historia de los negocios en el Perú” en Carlos Dávila de Guevara (comp) *Empresa e historia en América Latina. Un balance Historiográfico* (Colombia: T M Editores, COLCIENCIAS) pp. 171-194.

Minella, Ary César 1995 “El discurso empresarial en Brasil: Tienen la palabra los señores banqueros” en *Revista Mexicana de Sociología* (México) Vol. 57, Núm. 4, octubre-diciembre pp. 95-134.

Muñoz, Oscar 1988 “El Estado y los empresarios: experiencias comparadas y sus implicancias para Chile” *Estudios Cieplan* (Santiago de Chile) No. 25

Nelson, R.C. y Winter, S. 1982 *An evolutionary Theory of economic change* (Cambride: Harvad University Press).

North, Douglass 1990 “Una Teoría de la Política Basada en el Enfoque de los Costos de Transacción”, en *La Nueva Economía Política: Racionalidad e Instituciones* (Buenos Aires: EUDEBA).

Ortega, Luis 1996 “Historia empresarial en Chile, 1850-1945; el estado de la literatura” en Carlos Dávila de Guevara (comp) *Empresa e historia en América Latina. Un balance Historiográfico* (Colombia: T M Editores, COLCIENCIAS) pp. 59-86.

Patiño, Beatriz, Chile 2003 Comercio y elite en el Medellín colonial. El caso de Vicente Restrepo en Peláez en Rodrigo García Estrada (comp.) *Elites, empresarios y fundadores* Medellín, (Colombia: Editorial, CISH-COLCINCIAS).

Pérez Rayón- E, Nora 1995 Entre la tradición señorial y la modernidad: la familia Escandón Barrón y Escandón Arango (México: UAM -A)

Pinto, A 1973 *Chile: un caso de desarrollo frustrado* (Chile: Editorial Universitaria).

Puga, C. 1994 “Las Organizaciones Empresariales en la Negociación del TLC”, en *Tirado R* (Coord.), Op. Cit.

Reyes, Gerardo 2003 *Don Julio Mario. Biografía no autorizada del hombre más poderoso de Colombia*, Bogotá (Colombia: Ediciones B Colombia) 373 p.

Roberts, Alan 2003 “La teoría en la Historia empresarial” en Carmen Erro (coord.) *Historia Empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*, Barcelona (España: Editorial Ariel) pp.57-80.

Ruiz. M Ricardo 1997 *Reestructuración de los grupos industriales brasileños entre 1980-1993* en *Revista CEPAL* (Chile) No. 61.

Saragoza, Alex 1988 *The Monterrey Elite and the Mexican State, 1880-1940* (Austin: University of Texas Press).

Schneider, Ben Ross 1995 “La burguesía desarticulada de Brasil” en *Revista Mexicana de Sociología* (México) Vol. 57, Núm. 4, octubre-diciembre pp. 135-154.

Schvarzer, Jorge 1995 “Grandes grupos en Argentina. Formas de propiedad y lógicas de expansión” en *Revista Mexicana de Sociología* (México) Vol. 57, Núm. 4, octubre-diciembre pp. 191-210.

Schvarzer, Jorge y Ricardo Sidicaro 1988 “Empresarios y Estado en la reconstrucción de la democracia Argentina” en Celso Garrido (coord.) *Empresarios y Estado en América Latina* (México: CLACSO, UAM, Fundación Friedrich Ebert) pp. 231-243.

Sebastio c: Velazco E. Cruz 1988 Doce años después: El antietismo en el discurso del empresariado brasileño” en Celso Garrido (coord.) *Empresarios y Estado en América Latina* (México: CLACSO, UAM, Fundación Friedrich Ebert) pp.287-306.

Sicilia, David 2003 “La historia empresarial en Estados Unidos: La situación de la disciplina” en Carmen Erro (coord.) *Historia Empresarial. Pasado, presente y retos de futuro*, Barcelona (España: Editorial Ariel) pp. 205-222.

Simon, Herbert 1989 *Naturaleza y Límites de la razón Humana* (México: Fondo de Cultura Económica).

Silva, Patricio 1995 “Empresarios, neoliberales y transición democrática en Chile” en *Revista Mexicana de Sociología* (México) Vol. 57, Núm. 4, octubre-diciembre pp. 3-26.

Stabili R. María 1999 “Hidalgos americanos. La formación de la élite vasco-castellana de Santiago de Chile en el XVIII” en Bernd Schröter, y Christian Büschges (eds) *Beneméritos, aristócratas y empresarios. Identidades y estructuras sociales de las capas altas urbanas en América Hispánica*, Madrid, (España: Vervuert, Iberoamericana).

Stolovich, Luis 1995 “Los grupos económicos de Argentina, Brasil y Uruguay” en *Revista Mexicana de Sociología* (México) Vol. 57, Núm. 4, octubre-diciembre pp. 173

Socolow m. Susana 1999 “The Buenos Aires colonial elite...and other random thoughts” en Bernd Schröter, y Christian Büschges (eds) *Beneméritos, aristócratas y empresarios. Identidades y estructuras sociales de las capas altas urbanas en América Hispánica*, Madrid, (España: Vervuert, Iberoamericana).

Schumpeter, Joseph 1939 *Business Cycles* (New York: McGraw Hill).

Sudarsky, Rosenbaum John 1991 *El impacto de la tradición hispánica en el comportamiento empresarial latinoamericano, Serie Empresa, economía y sociedad*, (Colombia: Universidad de los Andes)

Twinam, Ann 1985 *Mineros y comerciantes y labradores: las raíces del espíritu empresarial en Antioquia: 1763-1810*, Medellín, (Colombia, Editorial FAES).

Távora, José 2000 “Privatización y regulación en el sector eléctrico y las telecomunicaciones: lecciones de la experiencia peruana” en Sulmont, Denis y Enrique Vásquez, (eds) *Modernización empresarial en el Perú* (Lima: Universidad del Pacífico, Red para el desarrollo de las Ciencias Sociales en el Perú) pp. 183-228.

Tirado, R. 1994 *Los Empresarios ante la Globalización* (México: H Cámara de Diputados-UNAM).

Topik, S. 1990 *Burguesía y Estado de Brasil durante la Antigua República*, *Revistas de Historia* (Brasil) año V, No. 9 Siglo XIX.

Torres, Eugenio 2002 “Funciones empresariales, cambio institucional y desarrollo económico” en Carlos Dávila L. de Guevara (comp.) *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX*, Tomo I, Bogotá (Colombia: Grupo Editorial Norma, Ediciones Uniandes CEPAL) pp. 3-32.

Urrea, Giraldo Fernando 2002 “La respuesta del empresariado vallecaucano a la apertura económica en los años 90 y la recesión hacia finales de la década” en Carlos Dávila L. de Guevara (comp.) *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX*, Tomo I, Bogotá, (Colombia: Grupo Editorial Norma, Ediciones Uniandes, CEPAL) pp. 247-284.

Urrieta Miguel 1983 *Gremios, política económica y democracia* Bogotá (Colombia, Fondo Cultural Cafetero/FEDESARROLLO).

Valdés, F. 1997 *Autonomía y Legitimidad* (México: Siglo XXI-UNAM)

Valencia Llano A 2003 El empresario en el antiguo departamento de Caldas (1850-1930) en Carlos Dávila L. de Guevara (comp.) *Empresas y empresarios en la historia de Colombia siglos XIX-XX*, Tomo I, Bogotá, (Colombia: Grupo Editorial Norma, Ediciones Uniandes, CEPAL)

Van Young Eric 1999 The new Cultural History Come to Old Mexico en Mexico' s New Cultural History: ¿Una lucha libre? *Hispanic American Historical Review* (Duke) 79:2, pp. 211-248 .

Van Young, Eric 2003 “La pareja desaparece: breves comentarios acerca de la relación entre historia económica y cultural” en *Historia Mexicana* (México) Vol. LII, Núm. 3, enero-marzo, pp. 831-870.

Vásquez, Enrique 2000 “Estrategias competitivas de grupos económicos en el Perú en un contexto de apertura de mercado y reformas estructurales: 1990-1995” en Sulmont, Denis y Enrique Vásquez, (eds) *Modernización empresarial en el Perú*, (Lima: Universidad del Pacífico, Red para el desarrollo de las Ciencias Sociales en el Perú) pp. 15-57.

Vaughan K. Mary 1999 “Cultural Approaches to Peasant Polities in the Mexican Revolution” en *Hispanic American Historical Review* (Duke) 79:2, mayo

Velasco, Cruz E Sebastiao 1988 “Doce años después: el antiestatismo en el discurso de los empresarios brasileños” en Celso Garrido (coord.) *Empresarios y Estado en América Latina* (México: CLACSO, UAM, Fundación Friedrich Ebert) pp. 287-306.

Velasco, Cruz E Sebastiao 1995 *Empresariado e estado na Transcao Brasileira. Um estudo sobre a economia política do autoritarismo (1974-1977)* (Campinas: Editora Universidade Estadual de Campinas) 295 p.

Verdera, Francisco 2000 “Cambios en el modelo de relaciones laborales en el Perú. 1970-1996” en Sulmont, Denis y Enrique Vásquez, (eds) *Modernización empresarial en el Perú* (Lima: Universidad del Pacífico, Red para el desarrollo de las Ciencias Sociales en el Perú) pp. 59-121.

Vildoso, Carmen 2000 “Empresa y género en el Perú de los noventa” en Sulmont, Denis y Enrique Vásquez, (eds) *Modernización empresarial en el Perú*, Lima (Perú: Universidad del Pacífico, Red para el desarrollo de las Ciencias Sociales en el Perú) pp. 329-369.

Yarrington, Doug 2003 “Power and Culture: The social History of Nineteenth-Century Spanish America” en *Latin American Research Review* (Texas) Vol. 38 Núm. 3, pp. 210-222

Walker, D.W. 1991 *Parentesco, Negocios y Política* (México: Alianza Editorial).

Young, Silva Ricardo 2000 *Do Yáziqi à Internexus. Uma viagem pelos 50 anos de uma franquia brasileira que se tornou global* (Sao Paulo: Nobel) 320 p.

Zabludowsky, Gina 1995 “Presencia de las empresarias en México: diagnóstico comparativo regional y mundial” en *Revista Mexicana de Sociología* (México) Vol. 57, Núm. 4, octubre-diciembre pp. 255-68.

Capítulo 6: El Sector Informal: Auxilio u obstáculo para el conocimiento de la realidad social en América Latina

Carlos Salas*

El estudio de los fenómenos de precariedad laboral que se observan en el mundo en general y en América Latina en particular, frecuentemente se ha llevado a cabo mediante el recurso a la noción de Sector Informal Urbano (SIU). Así, para hacer referencia a los micronegocios y en particular al trabajo por cuenta propia, se habla de que forman parte de la informalidad. Y aquí surge la primera interrogante, ¿cuál es la definición precisa del término? Desde su aparición en la literatura de los problemas ocupacionales, al inicio de los años setenta, se han propuesto numerosas definiciones. Cada una de ellas hace énfasis en ciertos aspectos que, como se verá más adelante en este capítulo, llegan a transformarse en verdaderas oposiciones entre las múltiples maneras de definir al SIU. Una de las características que marca este debate, en general y en particular en América Latina, es la de oscilar entre discusiones que pretenden ser teóricas y argumentos de corte pragmático u operativo.

Las variadas acepciones de sector informal.

La primera vez que aparece la noción doble *formal/informal* en la literatura académica es a principios de los años setenta, como resultado de un estudio llevado a cabo en Ghana por Keith Hart. En él se introduce la noción de *oportunidades de ingreso formales e informales* para estudiar la ocupación en el medio urbano de dicho país, en particular entre los estratos de población de menores ingresos y "múltiples ocupaciones". Hart hace una distinción entre lo formal y lo informal a partir la identificación del primero con el empleo asalariado, y del segundo con el empleo por cuenta propia (Hart, 1971).

Al año siguiente, la misión de la OIT encargada de un estudio sobre el empleo en Kenia, estudio llevado a cabo en el marco del Programa Mundial del Empleo, adopta el concepto¹, al tiempo que le adiciona otros atributos. La definición de actividades informales que se registra en el reporte de esta misión es la siguiente:

"Debemos por tanto enfatizar que las actividades informales no están confinadas al empleo en la periferia de las ciudades, a ocupaciones particulares o aun a actividades económicas. Más bien, las actividades informales son la forma de hacer cosas, caracterizada por:

- a) facilidad de entrada
- b) apoyo en los recursos locales
- c) propiedad familiar de las empresas
- d) escala de operación pequeña
- e) tecnología adaptada e intensiva en fuerza de trabajo
- f) destrezas adquiridas fuera del sistema educativo formal, y
- g) mercados no regulados y competitivos

El sector formal se define a partir de las características opuestas a las que perfilan al informal." (OIT, 1972: 6).

En el Informe se argumenta a favor del uso de los términos formal e informal como una alternativa a la distinción convencional entre sector tradicional y sector moderno, según la cual el sector moderno es la fuente del dinamismo y del cambio, mientras que el tradicional es un sector vegetativo o estancado y condenado a la extinción. Esta última imagen, sostienen los autores del informe, no correspondía a la realidad de Kenia, pues los dos sectores son modernos y ambos son una consecuencia del proceso de urbanización.

También señalan que el sector informal urbano (SIU) continuaba en expansión, aún cuando las actividades del sector habían sido por mucho tiempo ignoradas, raras veces apoyadas y algunas veces desfavorecidas activamente por las autoridades. Esto se explica debido a que los ingresos de los trabajadores ocupados en el SIU eran mayores que las retribuciones al trabajo agrícola, a pesar de ser inferiores a los que se percibían en las empresas formales. Por lo demás, las actividades informales permitían el acceso de la población de menores ingresos, a una serie de bienes y servicios que el sector formal no les proporcionaba.

En el reporte se atribuye, básicamente, la distinta evolución de los sectores formal e informal a las diferencias en el acceso a los recursos productivos, licencias y estímulos para

operar que existen entre ambos. Pero, al mismo tiempo se afirmaba que las diferencias entre ambos sectores surgen a partir de que el sector formal concentra el poder político y las relaciones con el gobierno.

Por tanto, concluye la misión de la OIT, para eliminar la pobreza urbana era necesario permitir y propiciar el desarrollo y evolución de las actividades del SIU, mismas que de cualquier forma continuarían expandiéndose (OIT, 1972, Introducción y parte I, capítulo 13).

Del texto comentado se derivan varias consecuencias relativas a características del sector informal. En primer término, se tiene que en su origen, la definición del SIU es de carácter descriptivo. No existe un cuerpo teórico de análisis social que la justifique. Debido a que las actividades informales se entienden como *una manera de hacer las cosas* con múltiples características, el complemento de las actividades informales --es decir, las actividades formales-- no está claramente definido. De acuerdo con la definición original, el "sector" puede englobar no sólo a empresas o establecimientos sino también a individuos. Asimismo, además de actividades de producción de bienes, el sector informal incluye también diversos servicios y el comercio en pequeña escala.

El informe de Kenia contiene también una precisión importante respecto de la presunta "ilegalidad" de las actividades informales. En él se distingue la ilegalidad criminal, y la originada por el no cumplimiento de obligaciones fijadas a las actividades legítimas, ilegalidad que se podría denominar "reglamentaria". Además se señala que este último tipo de ilegalidad caracteriza a muchas de las actividades informales (OIT, 1972:504).

Posteriormente al informe de Kenia, Sethuraman (1976) define al SIU como un subconjunto de las empresas urbanas, salvo las del sector público y los grandes establecimientos industriales o comerciales del sector privado. Para fines de medición Sethuraman enlista criterios o características muy concretos para señalar a un establecimiento como informal. Así, Sethuraman considera que para ubicar a una empresa manufacturera como informal se debe cumplir al menos uno de los siguientes criterios: tamaño medio del establecimiento inferior a diez personas, operación ilegal (en el sentido enunciado anteriormente), participación familiar en la producción, no observancia de horas o días fijos de actividad, operación semifija o totalmente móvil, carencia de electricidad, no

dependencia de las instituciones financieras formales para obtener recursos crediticios, el producto de la empresa no lo distribuyen otras empresas, o casi todas las personas ocupadas en la unidad tienen menos de seis años de escolaridad. De igual manera propone criterios semejantes para los establecimientos de transportes, construcción, comercio y servicios (Sethuraman, 1976: 89-90). Esta definición presupone que el sector informal es la fuente de empleo de los pobres de las ciudades, y además extiende el concepto de establecimiento para cubrir a los individuos que tienen un empleo por cuenta propia.

Otras definiciones basadas en criterios distintos a los anteriormente citados, son las tipificadas en los trabajos iniciales de Tokman (Tokman y Souza, 1976) y en Mazumdar (1976). El énfasis de estos autores recae en lo que se denomina el carácter "no-protegido" de las actividades informales y en la facilidad de entrada al sector (Mazumdar, 1976: 656-657).

Al interior del Programa Mundial de Empleo de la OIT, se incorporó el término SIU a otros estudios sobre el mercado de trabajo de países en desarrollo. En América Latina, el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) de la OIT, difundió el término, el cual sustituyó a la noción de "marginalidad urbana" (Peattie, 1987; Rendón y Salas, 1992; Cortés, 2000). *La definición analítica de PREALC se refería a:*

"...trabajadores y/o empresas en actividades no organizadas, que usan procedimientos tecnológicos sencillos y trabajan en mercados competitivos o en la base de estructuras económicas caracterizadas por la concentración oligopólica" (PREALC, 1976: 38).

Para poder hacer operativa tal definición, y por tanto para medir la importancia del sector, se restringe el alcance del sector informal a los trabajadores que satisfacen las condiciones expresadas en el siguiente párrafo:

"La fuerza laboral del sector informal se compone de los ocupados en empresas pequeñas no modernas, los trabajadores independientes con exclusión de los profesionales universitarios, y los que trabajan en el servicio doméstico" (PREALC, 1976:39).

El universo de referencia es entonces "el conjunto de empresas y/o personas ocupadas en actividades no organizadas [...no organizadas en un doble sentido, en términos

capitalistas,...., y en términos jurídicos], que utilizan procesos tecnológicos simples y que además están insertadas en mercados competitivos" (Tokman y Souza, 1976:67).

Abarca por lo tanto, a las personas que se ven obligadas a generar su propia fuente de trabajo. Incluye a trabajadores por cuenta propia, patrones y empleados de pequeños establecimientos en los cuales el salario no es la forma usual de remuneración del trabajo.

En América Latina surge, a mediados de la década de los ochenta, una propuesta que identifica al sector informal con las actividades subterráneas, es decir, aquellas actividades económicas no registradas en la estadística oficial. Se trata del trabajo de Hernando De Soto (De Soto 1987). En su libro, *El otro sendero* -que lleva por subtítulo "La revolución informal"-, su definición de informalidad hace referencia a actividades no registradas, la mayor parte de las cuales son necesariamente de pequeña escala, ya que esa es la única manera de que permanezcan sin registro. No se hace aquí la crítica del autor, en tanto que ésta ya ha sido hecha, entre otros, por ejemplo por Emilio Pradilla (Pradilla 1988), en lo tocante a los aspectos de corte teórico. La crítica de los cálculos sobre la magnitud de la "economía subterránea" en el Perú se encuentra en (Rosinni et al 1987). Pero baste con señalar, como muestra de la superficialidad del texto de De Soto, que algunas de las partes centrales de su libro se construyen a partir de encuestas hechas a 50 microempresas (De Soto, 1987:24). Así pues, lo que ambos trabajos demuestran es el carácter esencialmente ideológico de la propuesta de De Soto. De hecho, el autor se convirtió en el vocero más conspicuo de la nueva derecha latinoamericana, al postular que era posible una nueva forma de desarrollo, sustentado en la "liberación de la energía empresarial de los `informales'", y proponiendo minimizar la intervención del Estado en las esferas de la economía².

Ahora señalaré los rasgos principales de la interpretación que hacen Portes, Benton, Castells, y Sassen-Koob entre otros (Portes, Castells y Benton, 1989; Castells y Portes, 1989, Portes y Sassen-Koob, 1987; Portes, 1995). Lo distintivo de esta corriente es considerar a las actividades incluidas en el SIU como actividades típicamente capitalistas, caracterizadas por la ausencia de regulación estatal y por relaciones salariales abiertas o, las más de las veces, encubiertas. Esto último sucede por la vía de la subcontratación.

Castells y Portes definen explícitamente una economía informal y no un sector informal. Así nos dicen: "La economía informal no es por lo tanto una condición individual sino un proceso de generación de ingreso caracterizado por un rasgo central: no está regulado por las instituciones de la sociedad, en un entorno legal y social en el cual están reguladas las actividades similares." (Castells y Portes, 1989:12)

Se trata entonces de trabajadores no protegidos de acuerdo con la legislación vigente en cada país, y por tanto, la cobertura de la definición cambia de país en país, de acuerdo con las diferencias existentes en las leyes laborales.

Adicionalmente Portes señala que: "Sin embargo, contrario a la propuesta de OIT/PREALC, el sector informal no está desde esta perspectiva definido en términos dualistas como un conjunto de actividades marginales excluidas de la economía moderna, sino como parte integral de esta última" (Portes, 1995: 123)

Adicionalmente a estos tres grupos principales de alternativas de definición, en función de ser los más extendidos en la literatura, existe una importante cantidad de estudios que utiliza definiciones operativas ad-hoc, los cuales pueden encontrarse en el texto de Araujo (s.f.). Otras definiciones se presentarán más adelante cuando se haga referencia a la discusión sobre Brasil y México.

Habiendo presentado los tres grupos principales de definiciones alternativas de SIU, se procederá a revisar, críticamente, cada una de ellas.

La acepción original de sector informal se basa, como hemos visto, en siete atributos. Además, en el libro publicado a partir de los resultados de la Misión de la OIT en Kenia, explícitamente se acepta que pertenecen al SIU tanto establecimientos como individuos. Por cierto, que estos últimos son trabajadores por cuenta propia que no necesariamente cuentan con un establecimiento. La definición incluye además, al conjunto de actividades realizadas en diversos sectores económicos (transformación, transporte, servicios y comercio). Siendo tantos los atributos que se pueden emplear para ubicar a un individuo o establecimiento como parte del SIU, es que resulta prácticamente imposible que una unidad de producción o de distribución satisfaga todos los criterios. Por ejemplo, es difícil hablar de tecnología (de producción) en el caso de los trabajadores por cuenta propia o pequeños establecimientos dedicados al comercio. No obstante, el informe de Kenia considera por

igual como informales tanto a los trabajadores por cuenta propia como a los pequeños establecimientos del comercio.

La definición propuesta por Sethuraman tiene como rasgo característico la aceptación de que hay una dicotomía que separa las actividades económicas entre formales e informales (cf. Sethuraman, 1976:80)³. Además, y este es un punto que reclama ser enfatizado, la noción de informalidad se ubica en el centro de la formulación de políticas de desarrollo, ya que permite identificar a los "destinatarios" de los programas de desarrollo inscritos en ese entonces en el marco del Programa Mundial del Empleo. En otras palabras la idea de SIU, y sobre todo, la caracterización numérica del sector fueron un punto de partida necesario en el intento de formular políticas eficaces.

Una de las consecuencias de las propuestas hechas por Sethuraman para la selección de las unidades económicas informales es que muchos estudios empíricos posteriores añaden criterios operativos que se convierten en atributos de la definición de SIU⁴, puesto que los criterios que usa para caracterizar a las unidades de la manufactura que se ubican en el SIU son aplicables sólo a ciertos ámbitos geográficos. Por ejemplo, considérese la propuesta de clasificar como informal a un establecimiento industrial que no utilice energía eléctrica.

El propio Sethuraman, en la introducción a una selección de artículos sobre el SIU, reconoce los problemas inherentes al uso de criterios múltiples para definir a este sector:

"el universo del sector informal sigue siendo algo vago debido a los criterios múltiples: cada criterio podría ser utilizado para definir un universo propio" (Sethuraman, 1981).

La propuesta concebida por Tockman y a Mazumdar abre una dimensión argumental importante al identificar al sector informal como un estrato del mercado de trabajo. También introducen el problema de la protección institucional como un rasgo distintivo del sector formal.

Ambas consideraciones implican de suyo un mayor énfasis en el dualismo inherente a la noción de SIU, cuestión por demás criticada por muchos analistas (cf. Bromley, 1978). Por otro lado, al incluir al SIU como parte del mercado de trabajo se incurre en el riesgo explícito de cometer un grave error teórico, ya que la noción de mercado supone la existencia de un comprador y un vendedor, así como la de un precio para el producto

vendido. “Existe un mercado de trabajo cuando los compradores y vendedores de trabajo se encuentran o comunican para ponerse de acuerdo en un precio (el salario) al cual están dispuestos a intercambiar un volumen dado de servicios laborales” (Bosworth et al, 1996: 175). En consecuencia, considerar todo el SIU como parte del mercado de trabajo es contradictorio con la presencia de trabajadores no asalariados en el mismo. Presencia que - como se verá mas adelante- es uno de los elementos comunes a cualquier definición de informalidad.

Por otro lado, al insistir en la cobertura o protección institucional como criterio definitorio de informalidad, se abre el camino a la adición de nuevos criterios al momento de intentar medir la magnitud del SIU en una economía determinada, puesto que los criterios de lo que es cobertura institucional están estrechamente vinculados a las nociones que aparecen en la ley laboral y en las leyes aplicables a los establecimientos económicos de cada país⁵.

El trabajo de Hernando de Soto se incluye más bien en el tipo de estudios que identifican informalidad con actividades no registradas, o economía subterránea. Hablar de actividades no registradas o llevadas a cabo al margen de la ley es sólo una descripción y no una explicación de las causas que subyacen su surgimiento o proliferación. Más aún, de manera general, se ha demostrado suficientemente que las técnicas usadas para estimar la magnitud de las actividades no registradas, tienen severas limitaciones (Roubaud y Navarrete, 1988; Thomas, 1992; Williams y Windebank, 1998). Esto conduce siempre a una potencial sobreestimación de la magnitud de las transacciones no registradas en la contabilidad nacional y por tanto a una amplificación del papel que pueda jugar el llamado sector informal.

De ahí que no resulte extraño el que la noción de economía subterránea haya jugado un importante papel para apuntalar la ofensiva conservadora en contra de la intervención del estado en la economía. Este papel se refleja en las invariables conclusiones de los estudios sobre el tema: el tamaño de la economía subterránea es función de los niveles de corrupción estatal y de las cargas fiscales (Schneider y Enste, 2000), entre las cuales se encuentran los costos del cumplimiento de la legislación laboral.

El argumento anterior resulta entonces de capital importancia para la última definición que se presenta arriba, la de Benton et al. La ausencia de regulación institucional que caracteriza, según esos autores, a la informalidad puede tener diversas consecuencias sobre

los trabajadores del sector, ya sea sobre las condiciones de trabajo o el estatuto del trabajo. A diferencia de otras, esta definición no conlleva -de entrada- la presencia de criterios múltiples para incluir una cierta actividad en el SIU. El precio de tal precisión es el de hacer depender la informalidad de arreglos institucionales que bien pueden modificarse para hacerla desaparecer en el terreno de lo abstracto, que no así en el campo de lo concreto. Planteado de otra forma, esto implica que cuando la pertenencia o no a la informalidad depende sólo del cumplimiento de una legislación, el SIU podría desaparecer con el simple cambio de la ley. Los fenómenos reales que pretende aprehender la informalidad seguirían existiendo a pesar del cambio legal, como lo demuestra la permanencia de actividades de pequeña escala en sitios donde la legislación ha sido modificada a favor de los empresarios.

La idea de informalidad que se ha examinado es, en cierto sentido, contradictoria con la noción original de la OIT, la cual no suponía que las actividades denominadas informales estuvieran necesariamente fuera de la cobertura institucional. Siendo además que la definición de Benton et al. admite la existencia de unidades con igual tecnología en ambos sectores, el formal y el informal. En contrapartida, recordemos que la acepción original habla de tecnologías adaptadas e intensivas en mano de obra como uno de los criterios para ubicar una actividad como informal.

Como resultado de las discusiones de política, los debates teóricos y el magro desempeño de la economía mundial en cuanto a la creación de empleos durante la década de los ochenta, en 1991 la OIT, a través de su Director General presenta en la 78ava sesión de la Conferencia Internacional del Trabajo, un documento que se denominó *El Dilema del Sector Informal* (OIT,1991) donde se plantean para la discusión tripartita (empleadores, gobiernos y sindicatos) los problemas asociados con la existencia de ese objeto denominado sector informal. En especial se destaca la preocupación por garantizar que sean respetados los derechos de los trabajadores que se emplean en estas actividades, definidas a la manera de PREALC: trabajadores por cuenta propia (excepto los profesionistas), trabajadores y patronos en unidades de cinco o menos personas ocupadas y los trabajadores domésticos.

En medio de esta multiplicidad de acepciones, en su Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo celebrada en 1993, la OIT llegó a una propuesta de definición operativa de Sector Informal (OIT, 1993).

La definición de la quinceava Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo incluye:

“todas las empresas por cuenta propia’, esto es, aquellas empresas de hogares que pertenecen y son administradas por un trabajador cuenta propia.”

Además, dependiendo de las circunstancias nacionales, incluye un componente adicional “empresas de empleadores informales’, es decir empresas de hogares que empleen trabajo asalariado y cuyo tamaño sea inferior a un nivel determinado” (OIT, Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, Informe III, Estadísticas del empleo en el sector informal, Ginebra, 1993: 92).

En el documento arriba citado, se hace énfasis en la conveniencia de integrar a las actividades agropecuarias en la definición de sector informal de un país, siempre que existan los instrumentos estadísticos adecuados para llevar a cabo esta tarea. La existencia de estadísticas adecuadas para captar el trabajo realizado en las microunidades del sector agropecuario, permite incluir a este sector de actividad en la definición operativa de sector informal.

Un hecho importante que se deriva de la definición es que el trabajo doméstico remunerado no se incluye como elemento del sector informal, y mucho menos del sector formal. Esto es consecuencia de que los hogares que contratan trabajo doméstico utilizarán este trabajo para producir servicios que serán consumidos dentro del hogar y nunca saldrán al mercado. Por tanto, los hogares con trabajadores domésticos asalariados no pueden ser considerados como empresas. Cabe señalar que en las primeras definiciones operativas del PREALC (PREALC, 1976), al trabajo doméstico se le considera aparte del sector informal y del formal.

La decisión de no incluir el trabajo doméstico remunerado no implica negar su importancia. Por ejemplo, en México poco más de 1.7 millones de personas (el 4.1% de la PEA total) obtenían, en el 2003, ingresos por esta vía, mientras que el Brasil poco más de 6 millones de personas (el 7.7% del total de la PEA) trabajaban en esa actividad. Estas cifras hacen del trabajo doméstico remunerado un objeto relevante de estudio. Pero, por su peculiaridad debe ser tratado de manera independiente y por un enfoque *ad-hoc*, para no mezclarse con el trabajo destinado a la producción para el mercado. La OIT, en el texto antes referido

(OIT, Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, Informe III, Estadísticas del empleo en el sector informal, Ginebra, 1993: 25-26), que la decisión de incluir o no al trabajo doméstico remunerado como parte del sector informal depende de cada país, aunque precisa que: “A fin de las estadísticas resulten más útiles para el análisis y las comparaciones internacionales, los trabajadores domésticos incluidos en el sector informal deberían ser identificados como una subcategoría por separado” (OIT, Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo, Informe III, Estadísticas del empleo en el sector informal, Ginebra, 1993:26).

Es de notar que la noción de Sector Informal se restrinja a las empresas de hogares, lo que limita el alcance de la definición a las unidades con menos inversión. Estas unidades son, por lo general, muy precarias. En resumidas cuentas el problema de la definición de que se entiende por Sector Informal persiste. Se parte ahora de una segmentación del conjunto de las microunidades, entre aquellas que usan trabajo asalariado, pero no están registradas y aquellas que únicamente usan trabajo familiar.

No obstante que la OIT, mediante la definición propuesta en 1993 buscó uniformar el uso de un criterio común cuando se hablara de *sector informal urbano*, a la fecha se siguen usando los criterios más variados, entre los cuales se encuentra también la intensidad de capital, sea absoluta o en términos per cápita (Mead y Morrison, 1996: 1612)

Los problemas centrales de las definiciones de informalidad.

Desde su aparición en la literatura, se ha objetado el carácter dualista del término sector informal urbano. En particular, se ha discutido muchas veces si la idea de informalidad parte el universo de estudio en dos segmentos, uno de los cuales se define por la estricta oposición a las características que definen al otro. Así las cosas, el sector formal de la economía debería tener, entonces, características opuestas a las del sector informal. Sin embargo, definiciones como las examinadas en la sección anterior, en general no permiten fraccionar el universo de referencia (sea este el de los establecimientos, o el de los individuos) en dos conjuntos ajenos y complementarios. Esto es particularmente cierto en el caso de la definición original de OIT y la definición que hace Sethuraman. La definición operativa de PREALC es claramente dualista, al igual que la definición usada en Benton et

al. Aunque en este último caso se plantean otras interrogantes, debido fundamentalmente al hecho de que caracterizan como informales a las actividades que no cumplen las reglamentaciones existentes. O sea, una unidad económica sería considerada informal si no cumple con todas las regulaciones, con lo cual se vuelve entonces al caso ya discutido de la definición original de la OIT.

Existen otros problemas además del dualismo; en particular, la presencia de múltiples criterios para decidir si una actividad pertenece o no al SIU, es un problema mayor. Esto se deriva de la posibilidad de que se cumpla sólo un número limitado de los criterios, pero no todos. Se plantea entonces la dificultad siguiente: ¿cuántos de los atributos de informalidad deben cumplirse para que una actividad pueda ser considerada como informal?

La pregunta anterior conduce a la búsqueda de lo que es común a los atributos que se enlistan en las definiciones de informalidad a las que se hizo referencia en el apartado anterior. Esto es particularmente cierto en el caso de la definición operativa utilizada por PREALC, ya que aquí surge la pregunta sobre si las tareas que se realizan por cuenta propia y el trabajo en unidades muy pequeñas tienen algo en común. Es sabido que no todo el trabajo que se realiza en una pequeña unidad es trabajo por cuenta propia. Si se piensa en el monto de capital invertido en estas unidades, tampoco hay necesariamente niveles semejantes. Por tanto, si hay rasgos comunes, estos nunca han quedado claros en ninguna definición.

La idea de SIU, al surgir en el contexto del Programa Mundial del Empleo, estaba orientada a caracterizar los problemas ocupacionales en los así llamados países en vías de desarrollo, con la intención de diseñar políticas que permitieran resolver -o disminuir al menos- los problemas ocupacionales en las urbes. La noción disocia en dos componentes a las economías de las ciudades: por un lado se considera un sector moderno orientado a la obtención de ganancias, y por el otro, un sector "informal" con una lógica distinta; lógica que se deriva del acceso limitado a recursos, licencias para operar y apoyos gubernamentales que enfrentan los productores que desempeñan sus actividades en ese sector. Desde el reporte de Kenia, (OIT 1972) se supone que el problema de condiciones de trabajo inadecuadas se circunscribe a la informalidad, debido a la precariedad en que se

desenvuelven sus actividades, mientras que en el sector formal ese problema parecería estar ausente, casi por definición.

A partir del texto de 1972, en los criterios de separación entre lo formal y lo informal cohabitan dos enfoques distintos: el primero de los cuales hace referencia a los criterios de carácter económico, mientras que el segundo se refiere al marco legal. Hay otro corte posible según se enfatizen las características de los trabajadores o las de las unidades de producción. Por tanto se está frente a cuatro posibles universos de referencia, como puede verse en el diagrama 1, que aparece en seguida:

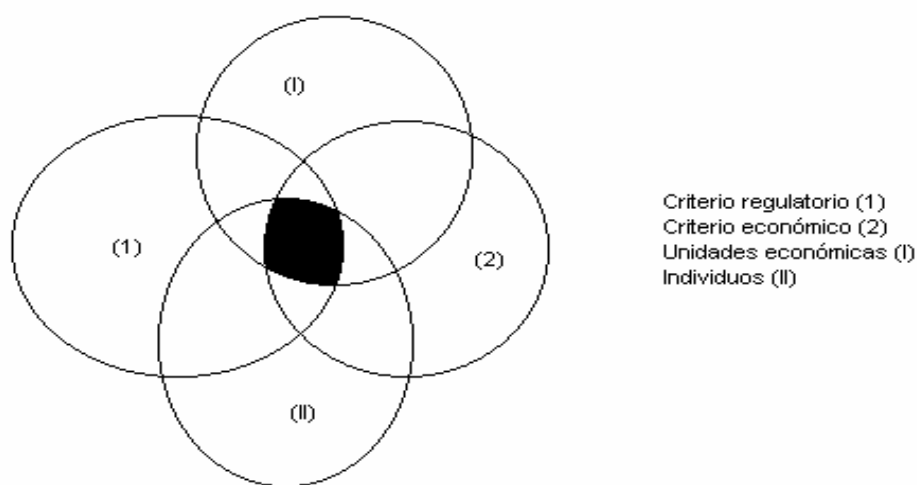


Diagrama 1

Las combinaciones resultantes se pueden ver claramente en el diagrama. Ahí se puede ver con más claridad como cada universo (expresado como un conjunto del diagrama), a pesar de estar definido de manera independiente, se traslapa con los otros restantes. La anarquía conceptual, a la que se hace referencia arriba, se origina justamente en el uso de criterios múltiples (i.e. los puntos de intersección de los cuatro universos, tomados dos a dos) al momento de definir al sector informal.

Hay otro punto de orden más general. La definición no ambigua de un concepto se erige como una necesidad cuando se pretende dar una explicación científica a un fenómeno. A diferencia de lo que ocurre en la literatura, el valor de un término está en el acotamiento de su alcance y no en la multiplicidad de acepciones. Así, cuando una definición consiste de una serie de atributos unidos por el conectivo o, desde el punto de vista estrictamente lógico

un objeto satisface la definición simplemente cumpliendo alguno de los atributos. En estos casos es siempre preferible definir un concepto mediante el uso de conectivos y, o bien con un atributo que refleje lo que existe en común entre múltiples rasgos del objeto. A mi juicio es esto último lo que ha estado ausente en la discusión relativa a la manera de definir la informalidad. Como Haan afirma: "En los más de quince años que han transcurrido desde que se introdujo el concepto de sector informal, ha sido imposible traducir la noción anterior [Haan se refiere a una idea de informalidad que descansa en la existencia de dos sectores complementarios de la economía. (Nota mía)] en una definición generalmente aceptable, consistente y utilizable del empleo informal" (Haan, 1989:6).

Permanece sin solución el problema que plantean aquellas definiciones que hablan de informalidad cuando el trabajador no está registrado en la Seguridad Social, o el establecimiento no está registrado ante las autoridades correspondientes -Hacienda, Salud, etc. (Roubaud, 1995), (Thomas, 1992) El problema que aquí se plantea es si estas características hacen una diferencia importante entre los trabajadores o entre las unidades, y más aún, cuál es el carácter de esa diferencia. Si de pronto la legislación de la seguridad social, la legislación de las actividades económicas o la legislación laboral cambia, automáticamente podría cambiar el universo de las actividades consideradas informales, y sin embargo las unidades anteriormente llamadas informales seguirían ahí. En otras palabras, el criterio del cumplimiento de las leyes vigentes es un criterio totalmente arbitrario.

Las implicaciones de los problemas lógicos y de medición en las definiciones de sector informal.

De toda la discusión presentada en los apartados anteriores podemos concluir que la noción de informalidad es, desde el punto de vista conceptual, algo muy débil. Sin repetir los argumentos esgrimidos arriba, podemos ubicar las dificultades conceptuales en tres grandes grupos:

- La presencia de criterios múltiples, cada uno de los cuales puede cumplirse de manera independiente de los demás.

- La imposibilidad de separar, efectivamente, al universo de referencia en dos sectores ajenos y complementarios.
- La imprecisión en el universo de referencia. Ya que se utiliza indistintamente el establecimiento, el hogar o el individuo.

A los problemas conceptuales que se han señalado se puede añadir el que los criterios referidos en el primer punto con frecuencia son criterios relativos al cumplimiento o no de una cierta norma, las mas de las veces ideal.

En cuanto a los intentos de medición se puede concluir que, en general, en la práctica se distinguen dos grandes universos: uno formado por individuos, y otro por empresas pequeñas⁶. Cada uno de los universos corresponde a fenómenos distintos, pero han sido agrupados en el marco del SIU, al amparo de esa mezcla conceptual a la que se refiere Bromley (1978) y que conduce al uso indiferenciado de diversas unidades de análisis, que corresponden a niveles de abstracción muy distintos.

Existen otros elementos cuya influencia es pocas veces reconocida como importante sobre las formas específicas de definir o medir la informalidad. Estos elementos se refieren al nivel de desarrollo de los lugares donde se originó el concepto o se aplicó por vez primera. Tal es el caso de Kenia, país que apenas en 1963 obtuvo su independencia de Gran Bretaña. La implicación de los hechos presentados es que, en las condiciones económicas precarias de Kenia al inicio de los setenta, la idea de sector informal tal vez tuvo algún poder descriptivo, dada la situación de ese país. Sin embargo el traslado de una región geográfica a otra, de los rasgos que según la OIT tipifican al sector informal, parece haber sido poco exitoso para explicar las características del empleo en esos países. Sobre todo si consideramos los países de América Latina, la estructura productiva de los mismos es en general más diversificada y moderna que la de Kenia. Baste señalar que Colombia, país donde se realizó otra investigación semejante a la Kenia en 1972, tiene una composición sectorial del producto, un PIB *per capita* y una esperanza de vida radicalmente distinta a la del país africano.

En sus inicios, el concepto de SIU se aplicó a fenómenos observables en los países en vías de desarrollo. Con el paso del tiempo, se hizo extensiva e indiscriminada su aplicación lo mismo en países industrializados que en los siempre mal llamados países socialistas. En

este proceso se redefine el concepto para incluir a todas las actividades de subcontratación que son realizadas por individuos o establecimientos que no cumplen con las reglamentaciones que marca la ley (fiscal o laboral) de cada país (Benton et al, 1989). Los ejemplos anteriores sugieren que a un mayor nivel de desarrollo económico de un país, corresponde un mayor nivel de imprecisión al intentar aplicarle las nociones de informalidad. El extremo parece ser la aplicación del concepto a los países desarrollados. Una de las reformulaciones de la noción de informalidad cubre incluso actividades criminales, otrora excluidas del alcance del término (Benton et al, 1989).

Por su semejanza con otros conceptos, en especial los de "marginalidad urbana", "subempleo" y "economía subterránea" los estudios y mediciones sobre el SIU se vieron fuertemente influenciados por las ideas subyacentes a esas nociones y con frecuencia se les utiliza de manera por demás incorrecta como sinónimos. Trátese ya de trabajadores o de unidades económicas, los criterios para caracterizar al SIU suelen ser de índole económica o legal (falta de reglamentación) según se esté más cerca de las nociones de "marginalidad" o de "subempleo" o bien de la noción de "economía subterránea".

En vista de la confusión generada a partir del uso indiscriminado de un mismo término para referirse a problemas de muy distinta naturaleza, hay quienes han planteado su total abandono (Cartaya, 1987; Peattie, 1987; Rendón y Salas, 1992, Salas, 1992). Otros autores proponen acotar la definición del SIU atendiendo a criterios precisos, por ejemplo el tamaño de la unidad (Hussmans y Mehran, 1989) o la falta de cumplimiento de alguna disposición legal como el pago de impuestos (Thomas, 1992; Roubaud, 1995). Pero ninguna de esas formulaciones tuvo una respuesta generalizada en su momento. Los ensayos, estudios y propuestas de medición del SIU, hechos a la luz de los más diversos criterios, continúan proliferando⁷. Ya hace varios años, un estudio elaborado en el Georgia Institute of Technology había encontrado, en 75 países, 50 definiciones distintas de sector informal (Neck y Nelson, 1987). Hoy en día, con sólo echar una mirada a los registros bibliográficos recientes sobre el tema, se puede afirmar que el número de definiciones ha aumentado considerablemente (Mead y Morrison, 1996).

De entre los distintos enfoques que ha tenido el estudio del SIU debe rescatarse la preocupación original de identificar los problemas ocupacionales y las causas de los

mismos. Esto implica privilegiar los aspectos económicos por sobre los de corte legal. Aún si se acepta la existencia de una noción de sentido común de SIU, es innegable que la concepción "regulatoria" de la informalidad no permite comprender las causas del cumplimiento o no de la legislación existente; causas que tienen, por cierto, un fuerte componente económico.

En América Latina la discusión teórica sobre la noción de informalidad tuvo una magnitud muy reducida, en términos de diversidad; en comparación la cantidad de estudios de corte empírico fue abrumadora, lo cual es consecuencia de la popularidad que adquirió el término SIU hasta convertirse en una palabra del lenguaje común. Tres estudios (PREALC, 1989; PREALC, 1993; Rakowski, 1994) ilustran las características antes mencionadas. Hacia el inicio de los años noventa aparece también la contribución de Pérez Saínz y Menjivar (1991) a una tipología del SIU, definido éste siguiendo los planteamientos del PREALC. Su aportación al debate consiste en distinguir unidades de supervivencia y de acumulación entre las unidades del sector. Cabe señalar, sin embargo, que esta tipología simplemente consiste en una re-expresión de las tipologías propuestas anteriormente por (Nihan et al, 1979) y (Cacciamali, 1983).

Dos estudios de caso: México, Brasil. Una evaluación crítica de los estudios sobre el sector informal urbano

A modo de ejemplo de la discusión de tipo más conceptual en América Latina se presentan ahora dos casos, el Brasil y el de México. A partir de una serie de artículos elegidos para mostrar la variedad de puntos de vista sobre el tema, se hace una presentación en orden cronológico

El Caso de México

En la perspectiva anterior se examinaron una serie de textos tipo, esto es, libros y artículos que representan toda la gama de definiciones que los distintos investigadores del tema han utilizado en su trabajo en los últimos diez años. Las definiciones de Sector Informal utilizadas en estos textos se presentan abajo.

El artículo de Carlos Salas, "¿Pequeñas unidades económicas o sector informal?", (Salas, 1992) en donde se hace una crítica a las nociones más difundidas de Sector Informal y se hace la propuesta de abandonar la noción sector informal y su reemplazo con el estudio de las microunidades.

En los textos de Clara Jusidman, *The Informal Sector in Mexico* (Jusidman, 1993) y *Tendencias en la Estructura Económica y el Sector Informal en México* (Jusidman, 1995) se hace referencia a una "definición especial" de sector informal, la cual incluye

Trabajadores domésticos (sin tener en cuenta su situación en el empleo).

Los empleadores, asalariados y trabajadores a destajo en establecimientos con cinco o menos trabajadores, excepto en las ramas que se definen como formales⁸ y el trabajo doméstico.

Los trabajadores por su cuenta, excepto el grupo de profesionales de la Clasificación Mexicana de Ocupaciones y el trabajo doméstico.

Los trabajadores sin pago, sin incluir al grupo de profesionales de la Clasificación Mexicana de Ocupaciones y el trabajo doméstico.

En realidad esta definición es semejante a la que utilizó PREALC y ahora usa la Oficina Regional para América Latina y el Caribe, salvo por la referencia que se hace a la Clasificación Mexicana de Ocupaciones. Una muestra de la confusión existente en el ámbito de las definiciones es la propuesta de excluir a los trabajadores en ramas "definidas como 'formales'", ya que aún en muchas actividades donde predomina el sector público o la gran empresa, existen microunidades. Este rasgo de arbitrariedad se deriva de la ausencia de una idea clara de lo que se quiere examinar cuando se habla de sector informal.

En el artículo de Bryan Roberts, *The Dynamics of Informal Employment in Mexico* (Roberts, 1993), el sector informal se define de dos maneras:

A nivel de establecimiento, incluye las unidades privadas registradas de sectores no agropecuarios, con 15 o menos personas ocupadas si se trata de actividades manufactureras, y 5 o menos personas en las otras actividades.

A nivel individual, incluye a los trabajadores no remunerados, independientemente de que sean familiares o no, y a los trabajadores asalariados que no tengan prestaciones sociales (servicio médico, pago de vacaciones, aguinaldo, registro en el IMSS, reparto de utilidades)

Como puede verse se trata de una mezcla de criterios que tienen relación con el tamaño de establecimiento y con las condiciones del trabajo. Hay por tanto un traslape de ambos criterios.

François Roubaud en el libro *La economía informal en México* (Roubaud, 1995), propone integrar el sector informal urbano con aquellas unidades económicas (incluidas las unipersonales) que no cuenten con el registro correspondiente ante Hacienda. Se trata entonces de una definición de corte más bien “legal”.

Por su parte, Alec Levenson y William Maloney, en su artículo *Modeling the informal sector: Theory and Empirical Evidence from Mexico* (Levenson y Maloney, 1996) sugieren incluir en el sector informal a las unidades de producción y distribución de bienes, en función de su participación en instituciones del gobierno y de la sociedad, tales como las tesorerías federales y locales, la seguridad social, el sistema legal, el sistema bancario, el registro ante autoridades estadísticas, organizaciones gremiales, etc. Esto conduce, necesariamente a considerar “grados de informalidad”. Se debe señalar que, en ese mismo texto, los autores hacen referencia a dos medidas de formalidad, que no tienen que ver con la participación en instituciones o en arreglos institucionales, como son si la unidad tiene local fijo y si la familia y los amigos no son los principales clientes de la unidad (Levenson y Maloney, 1996: 20).

En su libro *Free Trade? Informal Economics at the U.S.-Mexico Border* (Staudt, 1998), Kathleen Staudt, agrupa en su definición de actividades informales a:

Trabajadores por cuenta propia

Trabajadores asalariados que no están cubiertos por la seguridad social, entendida ésta como los servicios proporcionados por el IMSS)

El trabajo ocasional como trabajador cuenta propia

El trabajo en actividades de autoconstrucción de vivienda y la compra de mercancías o servicios al otro lado de la frontera. (Staudt, 1998: 70-71)

En la óptica de la economía ortodoxa, en el texto de Edna Jaime, Pilar Campos y Nydia Iglesias *Informalidad y (sub) desarrollo*, después de hacer una referencia muy superficial a la discusión sobre el tema del sector informal, reproducen una pseudo definición que destaca los aspectos regulatorios y que se presenta enseguida:

“Este libro propone entender y abordar el fenómeno de la informalidad desde una perspectiva institucional: la informalidad como manifestación de la disfuncionalidad del marco institucional en el que se pretende inscribir a las actividades económicas en el país” (Jaime et al, 2002:58)

En esta óptica, la informalidad es concebida como el incumplimiento de las regulaciones económicas, debido a los altos costos que implica el cumplir con la legislación vigente. Como puede verse, no hay nada de novedoso en ese planteamiento.

Tal como se demostró anteriormente, una gran mayoría de los libros, estudios y artículos sobre el sector informal, abarca universos que no coinciden con el universo de los micronegocios definidos según los lineamientos de la OIT (Jusidman, 1993 y 1995; Roberts, 1993; Roubaud, 1995; Levenson y Maloney, 1996; Staudt, 1998; Jaime, Campos e Iglesias, 2002).

Las definiciones de SIU presentadas tienen, en general, elementos coincidentes. Ya sea en la propia definición o en el resultado numérico que surge al cuantificar la magnitud del SIU de acuerdo con una definición en particular. Por ejemplo, la ausencia de registro ante Hacienda es más común en el caso de los trabajadores por cuenta propia, de los trabajadores en el servicio doméstico y en los patrones de unidades muy pequeñas, que en otro tipo de actividades. Otro ejemplo es la cobertura de seguridad social, la cual es más común en unidades de mayor tamaño.

De todas las definiciones que se han examinado en este texto, la más imprecisa y la que más se separa de las otras, es la propuesta por Levenson y Maloney. Lo anterior es consecuencia de que estos autores no hacen una lista precisa de las instituciones o los arreglos institucionales en los que deben participar las unidades económicas para ser consideradas unidades del sector formal⁹ y mucho menos detallan alguna medida del “grado de formalidad de una empresa” (Levenson y Maloney, 1996: 11). Desde el punto de

vista empírico la propuesta de K. Staudt para definir lo que son actividades informales es la más difícil de poner en práctica. Para fines de medición de la magnitud de las actividades informales, según sus criterios, se requiere de encuestas especiales, ya que ninguna de las encuestas o censos oficiales incluye datos sobre la compra venta de bienes o servicios en el otro lado de la frontera. Las dificultades de medición del SIU, de acuerdo a diversas acepciones, dependen de la disponibilidad de fuentes estadísticas que permitan captar aquellos atributos que aparecen en las distintas definiciones arriba señaladas, así como del grado de cobertura geográfica de cada fuente.

Algunas notas sobre la discusión teórica relativa al SIU en Brasil

La contribución original de Paulo Renato Souza (1976) a la discusión del concepto de sector informal se dio en el marco institucional del PREALC y fue sólo en su tesis de doctorado donde algunos de los elementos que marcaban al Sector como definido por la organización de la producción (Souza lo llama “el eslabón más débil del mercado de trabajo”) quedaron debidamente resaltados. En (Souza, 1981:57) se encuentra la siguiente definición de informalidad, como “organizaciones no típicamente capitalistas”:

“En primer lugar podemos clasificar en este grupo a las empresas donde el trabajo asalariado permanente no existe; se trata de trabajadores autónomos que cuentan, o no, con ayuda familiar. En segundo lugar, tenemos las pequeñas empresas, donde existe el trabajo asalariado permanente y el propietario no está enteramente desvinculado de las tareas propiamente productivas”

Existe en este texto un intento de teorizar sobre la existencia y permanencia de este tipo de unidades en los países menos desarrollados ya que hay una vinculación subordinación entre las formas no típicamente capitalistas (sector informal) y el núcleo capitalista, de manera tal que “El núcleo verdaderamente capitalista de una economía, en su movimiento de expansión, crea, destruye y recrea los espacios económicos en los cuales actúa la pequeña producción no típicamente capitalista” (Souza, 1981: 56-57).

Queda claro que se trata entonces de pequeñas unidades, y que aquellas que tienen trabajo asalariado no siguen la lógica de obtener la tasa media de ganancia de la economía, como lo

hace cualquier empresa típicamente capitalista, sino más bien maximizar la ganancia del dueño.

Estas reflexiones son profundizadas por Cristina Cacciamali (1983 y 1991), ya que en su texto de 1983 plantea que el sector informal se debe entender en términos de organización de la producción. Señala la autora que el sector informal ocupa los intersticios de la producción capitalista de forma permanente, integrada y subordinada a ésta (Cacciamali 1991: 126), de manera que el vínculo estructural entre el sector informal y el formal está establecido por el flujo de renta del segundo para el primero, de los vínculos de subcontratación, de prestación de servicios, de venta de mercancías y de ahorros acumulados en actividades formales. Por tanto, a diferencia de Souza, la autora considera que las actividades informales no están necesariamente asociadas a bajos niveles de ingreso y a trabajadores excluidos del sector informal.

Por otro lado, autores como (Oliveira, 1987: 85) define el trabajo informal como la “no presencia de estructuras formales de producción, o de circulación o de distribución” en la línea argumental desarrollada en los primeros trabajos de Hart.

Una revisión más detallada de la literatura sobre el sector informal en Brasil se puede encontrar en (Pamplona, 2001). Para concluir con esta apretada síntesis solo falta señalar que en la literatura sociológica se encuentra frecuentemente la identificación del sector formal con los trabajadores que tienen cartera de trabajo registrada en el Ministerio del Trabajo, y el sector informal se define por la ausencia de éste documento.

Conclusiones

En lo tocante al sector informal, su caracterización está plagada de mitos, lugares comunes y afirmaciones con poco sustento; un primer ejemplo lo constituye la idea de economía “subterránea” cuyo uso generalizado representa, más que un intento conceptual serio por dar cuenta de esta problemática, una ofensiva de los sectores más conservadores, tanto en el campo de la academia, como en terreno organizaciones empresariales. Bajo esta lógica, el énfasis recae en la regulación jurídica y en la carga fiscal. Por otro lado, el hablar de actividades no registradas o llevadas a cabo al margen de la ley es sólo una descripción y no una explicación de las causas que subyacen su surgimiento o proliferación.

Por otro lado, al pasar revista a la definición del SIU, encontramos que desde su origen mismo, es de carácter descriptivo; esto es así, porque en la realidad no existe ningún cuerpo teórico de análisis social que la justifique. Además, siendo tantos los atributos que se pueden emplear para ubicar a un individuo o establecimiento como parte del SIU, es que resulta prácticamente imposible que una unidad de producción o de distribución satisfaga todos los criterios. Más aun, considerar todo el SIU como parte del mercado de trabajo es contradictorio, dada la presencia de trabajadores no asalariados en el mismo. De la misma forma habría que desechar la idea generalizada de que el trabajo por cuenta propia está siempre e ineluctablemente asociado a tareas precarias y de bajos ingresos.

Como se expuso en el texto, las definiciones de SIU no permiten en general fraccionar el universo de referencia (sea este el de los establecimientos, o el de los individuos) en dos conjuntos ajenos y complementarios. Adicionalmente existen otros problemas, en particular, la presencia de múltiples criterios para decidir si una actividad pertenece o no al SIU, es un problema mayor, dado que la anarquía conceptual que resulta, se origina justamente en el uso de criterios múltiples al momento de definir al SIU.

Así las cosas, parecería entonces, que a un mayor nivel de desarrollo económico de un país, correspondiera un mayor nivel de imprecisión al intentar aplicarle las nociones de informalidad. En términos generales, uno de los efectos más importantes que tuvo en México la llegada de la noción de informalidad, fue el de haber renovado el interés por el estudio de las actividades de pequeña escala.

Ante este conjunto de dificultades, una primera actitud a tomar podría ser la de resaltar que hay una necesidad imperiosa de hallar una definición propia, única, y sobre todo correcta, del SIU. Sin embargo, como se ha buscado mostrar en los últimos apartados, la tarea parece ser imposible de cumplir. A la fecha nadie ha demostrado que la noción de informalidad puede ser usada, efectivamente, como una especie de paraguas que cobija a infinidad de seres y fenómenos complejos sin relación aparente entre sí. En todo caso, se puede decir que muchos de los intentos por definir el sector informal urbano se reducen a una lista de atributos, sin conexión clara y ni siquiera aparente. Es por éstas razones se reitera la recomendación de que se abandone el término sector informal. Adicionalmente se tiene que todos los resultados importantes relativos a las características del llamado sector informal,

de acuerdo con las acepciones de corte económico, se pueden obtener si el universo de la informalidad se restringe a los micronegocios.

Cuando se sigue paso a paso el camino recorrido por la noción de sector informal, desde su aplicación inicial en el África, hasta su uso extendido en nuestros días, destaca la ambigüedad en la definición y uso del mismo. Múltiples fenómenos inconexos han sido ubicados bajo el manto del término informal. Sin embargo, incluso la última definición operativa de la OIT, que identifica al SI con las microunidades, deja en el aire la respuesta a la pregunta siguiente: ¿hay elementos comunes en las diversas acepciones de sector informal? Hasta ahora, la respuesta es negativa. Eso nos lleva a plantear una serie de reflexiones sobre el uso de ese concepto en las ciencias sociales contemporáneas.

La definición no ambigua de un concepto se erige como una necesidad cuando se pretende dar una explicación científica a un fenómeno. A diferencia de lo que ocurre en la literatura, el valor de un término está en el acotamiento de su alcance y no en la multiplicidad de acepciones. Así, cuando una definición consiste de una serie de atributos unidos por el conectivo *o*, desde el punto de vista estrictamente lógico un objeto satisface la definición simplemente cumpliendo alguno de los atributos. En estos casos es siempre preferible definir un concepto mediante el uso de conectivos *y*, o bien con un atributo que refleje lo que existe en común entre múltiples rasgos del objeto. A nuestro juicio es esto último lo que ha estado ausente en la discusión relativa a la manera de definir la informalidad. Como Haan afirma: "En los más de quince años que han transcurrido desde que se introdujo el concepto de sector informal, ha sido imposible traducir la noción anterior [Haan se refiere a una idea de informalidad que descansa en la existencia de dos sectores complementarios de la economía. (Nota nuestra)] en una definición generalmente aceptable, consistente y utilizable del empleo informal" (Haan, 1989: 6).

En buena medida, la búsqueda de un ente común que se pueda extraer de las diversas definiciones existentes de sector informal, guarda estrecha semejanza con la idea de poder extraer un elemento llamado "inteligencia general" de los resultados de las pruebas de inteligencia¹⁰.

De toda la discusión presentada en los apartados anteriores podemos concluir que la noción de informalidad es, desde el punto de vista conceptual, algo muy débil, que si bien sirvió

para llamar la atención de ciertos fenómenos, ha traído más confusión que luz al estudio de los problemas ocupacionales. Sin repetir los argumentos hechos arriba, podemos ubicar los problemas conceptuales en tres grandes grupos:

1. La presencia de criterios múltiples, cada uno de los cuales puede cumplirse de manera independiente de los demás.
2. La imposibilidad de separar, efectivamente, al universo de referencia en dos sectores ajenos y complementarios.
3. La imprecisión en el universo de referencia. Ya que se utiliza indistintamente el establecimiento, el hogar o el individuo

Son estos problemas los que plantean la imperiosa necesidad de abandonar el concepto.

* Doctor en Economía, profesor de tiempo completo del Departamento de Sociología de la UAM, Iztapalapa. Editor y Autor de numerosos artículos sobre empleo, salarios e integración económica.

Notas

1. El artículo original de Hart (1971) fue presentado en un seminario del Institute for Development Studies (IDS) de la Universidad de Sussex. Debido a que varios de los integrantes de la misión de OIT en Kenia pertenecían al IDS, el texto les sirvió como base conceptual ya que estaban familiarizados con el trabajo citado.
2. Para una presentación amplia de las tesis políticas del autor, ver (De Soto, 1989), quien continúa su cruzada a favor del mercado en su libro *El misterio del Capital* (De Soto, 2002).
3. La dicotomía significa que la noción de informalidad es dualista. Las consecuencias del dualismo serán examinadas más adelante en el texto.
4. En otro apartado, al presentar el caso de México, examinamos con más detalle el proceso de adición a los criterios iniciales que definían al SIU.

5. Este simple hecho lleva a autores como A. Portes a referirse a “la construcción social” de la informalidad (Portes, 1995), para expresar en forma sui generis la posibilidad de que en diferentes contextos, las regulaciones normales al trabajo sean distintas.
6. Compárese la lista de actividades y unidades económicas con la que aparece en la página 26 del texto de Haan (1989).
7. Todo esto a pesar de que, como ya se señaló antes en el texto, la OIT propuso en 1993 una definición de sector informal que lo define en función del tamaño de las unidades económicas.
8. Estas ramas son ramas donde predominan las empresas estatales o de gran tamaño-
9. En otro artículo W. Maloney define como informales a “los propietarios y trabajadores en empresas con menos de 16 empleados, los cuales no tienen seguridad social o beneficios médicos y por tanto no están protegidos”, (Maloney, 1997:41).
10. Una discusión detallada de los intentos por medir ese objeto denominado “inteligencia general” o “factor g” aparece en (Gould, 1996).

Referencias Bibliográficas

Araujo, Carlos “Revisión de los estudios sobre medición del sector informal: problemas pendientes”, Organización de los Estados Americanos. Consultado el 17 de marzo de 2004: <http://www.sismel.net/main/Documentos/informalidad%20de%20Araujo.htm>

Benton, Lauren A., Manuel Castells y Alejandro Portes (eds.) 1989 *The Informal Economy. Studies in advanced and less developed countries* (Baltimore: The Johns Hopkins University Press).

Bosworth, Derek, Peter Dawkins y Thorsten Stromback 1996 *The Economics of the Labour Market* (Londrés: Longman).

Bromley, Ray 1978 "Introduction. The urban informal sector: Why is it worth discussing?", *World Development*, Vol 6, Num 9/10, septiembre/octubre, pag.1033-1040.

Cacciamali, Cristina 1983 *Setor Informal Urbano e Formas de Participação na Produção* (São Paulo: Instituto de Pesquisas Econômicas da Universidade de São Paulo).

Cacciamali, Cristina 1991 "As economias informal e submersa: conceitos e distribuição de renda" en Camargo J.M y F Giambiagi (orgs), *Distribuição de renda no Brasil*, (São Paulo: Paz e Terra).

Cartaya F., Vanessa 1987 "El Confuso Mundo del Sector Informal", *Nueva Sociedad* (Caracas) 90, Julio-Agosto, pags. 76-88.

Castells, Manuel y Alejandro Portes 1989 "World Underneath: the origins, dynamics, and effects of the informal economy", en: *Benton, L.A. et al.*, op. cit.

Charmes, Jacques 1992 *El empleo en el sector informal. Su integración en las estructuras económicas*. (Buenos Aires: Piette-Humanitas).

Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo 1998 *Resolución concerniente a la medición del subempleo y las situaciones de empleo inadecuado* (Ginebra 16^{ava} Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo).

Cortés, Fernando 2000 "La metomorfosis de los marginales: La polémica sobre el sector informal en América Latina" en Enrique de la Garza (ed.) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, (México: El Colegio de México, Flacso, UAM, Fondo de Cultura Económica).

De Soto, Hernando 2002 *El Misterio del Capital*, (México: Diana).

De Soto, Hernando 1987 *El Otro Sendero*, (México: Diana).

De Soto, Hernando 1989 "Structural Adjustment and the Informal Sector" en Jacob Levitsky *Microenterprises in Developing Countries* (Londres Intermediate Technology Publications) pp. 3-12.

Feldman Shelley y E. Ferretti. (eds) 1998 *Informal Work and Social Change. A Bibliographic Survey* (Londres: Cornell University Press).

Gerry, C., *Petty Producers and the Urban Economy: A Case Study of Dakar* 1974 *Programa Mundial del Empleo. Programa de investigación sobre Urbanización y Empleo, documento de trabajo no. 8*, (Ginebra: OIT).

Gould Jay, Stephen 1996 *The Mismeasure of Man* 2ª Edición (Nueva York: WW Northorn)

Haan, Hans 1989 *Urban informal sector information: Needs and methods* (Ginebra: OIT).

Hart, Keith 1971 "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", artículo presentado en una conferencia sobre "Desempleo urbano en Africa" en el Instituto de Estudios del Desarrollo (IDS) de la Universidad de Sussex, septiembre de 1971. Posteriormente publicado en: *The Journal of Modern African Studies*, Vol 11, Núm.1, 1973, pags.61-89.

Hussmans, B. y F. Mehran 1989 "Viable approaches for measuring employment in the informal sector of developing countries", *Bulletin of the International Statistical Institute*, Proceedings of the 47th. Session, CI-10.1 (París) Agosto-sept.

INEG/STPS 1994 *Encuesta Nacional de Micronegocios de 1992*, (Aguascalientes:INEGI).

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) 1990 *Medición del sector informal en México*. Documento elaborado para la X conferencia interamericana de Estadística. Aguascalientes, Ags., Noviembre 1990.

Jaime, Edna, Campos Pilar y Nydia Iglesias 2002 *Informalidad y (sub)desarrollo*, (México: Cal y Arena)

Jusidman, Clara 1995 *Tendencias en la Estructura Económica y el Sector Informal en México* (México: STPS) Cuaderno del trabajo No. 10.

Jusidman, Clara 1993 *The Informal Sector in Mexico*, *Secretaría del Trabajo y Previsión Social de México y el United States Department of Labor*, Working Paper Num. 2.

Levenson, Alec R. y William F. Maloney 1996 *Modeling the informal sector: Theory and Empirical Evidence from Mexico*, Reporte de investigación, (Boston University) Octubre.

Maloney, F. William 1999 "Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico" *The World Bank Research Review*,(Washington) Vol. 13, Núm 2

Mazumdar, Dipak 1975 *The Theory of Urban Unemployment in Less Developed Countries*, (Washington) Banco Mundial World Bank Staff Working Paper No. 198.

Mazumdar, Dipak 1976 "The Urban Informal Sector", *World Development* (Londres) Vol 4, Núm 8, pag.655-679.

Mead, C. Donald y Christian Morrison 1996 "The Informal Sector Elephant", *World Development* (Londres) Vol 24, Núm. 10, pp.1611-1619.

Moser, Caroline O. N. 1978 "Informal sector or petty commodity production: Dualism or dependence in urban development?", *World Development* (Londres)Vol 6, Num 9/10, septiembre/octubre, pag.1041-1064.

Neck, Philip A. y Robert Nelson (eds) 1987 2nda. edición *Small enterprise development: Policies and programmes* (Ginebra: OIT).

Nihan, Georges, Erik Demol y Comlavi Jondoh 1979 "The Modern Informal Sector in Lomé", *International Labour Review* (Ginebra) Vol 118 Núm 5, pp. 631-644.

Oficina Internacional del Trabajo (OIT) 1972 *Employment, incomes and inequality. A strategy for increasing productive employment in Kenya*, (Ginebra: OIT).

Oficina Internacional del Trabajo (OIT) 1991 *El Dilema del Sector Informal* (Ginebra, OIT).

Oficina Internacional del Trabajo (OIT) 1993 *Estadísticas del empleo en el sector informal, Informe III de la 15ava Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo*, (Ginebra: OIT).

Oliveira, Francisco de 1987 *O elo perdido, classe e identidade de classe* (São Paulo: Brasiliense).

Pamplona, João Batista 2001 *Erguendo-se pelos próprios cabelos. Autoe-emprego e reestruturação productiva no Brasil* (São Paulo: Germinal Editora).

Peattie, Lisa 1987 "An idea in good currency and how it grew: The informal sector", *World Development* (Londres) Vol 15, Num 7, pags. 851-860.

Pérez Sáinz, J. P y R. Menjivar Larín (Coords) 1991 *Informalidad urbana en Centroamérica. Entre la acumulación y la subsistencia*, (Caracas: Nueva Sociedad-Flacso).

Portes, Alejandro y Lauren Benton 1987 "Desarrollo Industrial y Absorción Laboral: una reinterpretación", *Estudios Sociológicos* (México) Vol V, Núm 13, Enero-Abril, pag. 111-137.

Portes, Alejandro 1995 *En torno a la informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, (México: Porrúa-Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales).

Portes, Alejandro; Manuel Castells y Lauren A. Benton 1989 "Conclusion: The Policy Implications of Informality", *En: Benton, L.A. et al., op. cit.*

Portes, Alejandro y Saskia Sassen-Koob 1987 "Making it underground: comparative material of the informal sector in western market economies", *American Journal of Sociology* Vol 93, Núm 1, Julio, pag. 30-61.

Pradilla, Emilio 1988 Reseña bibliográfica de El Otro Sendero, *Estudios Demográficos y Urbanos* (México) Vol 3, Núm 2, mayo-agosto, pags. 366-379.

Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe/Oficina Internacional del Trabajo (PREALC) 1989 *Bibliografía comentada sobre el SIU en América Latina: 1975-1987* (Santiago de Chile) Abril, Documento de Trabajo No.332.

Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe/Oficina Internacional del Trabajo (PREALC) 1976 *El problema del empleo en América Latina: Situación, perspectivas y políticas* (Santiago de Chile:PREALC).

Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe/Oficina Internacional del Trabajo (PREALC)1993 *Bibliografía comentada sobre el SIU en América*

Latina: 1990, 1991 y 1992 (Santiago de Chile) Abril Documento de Trabajo Rakowski, Cathy (Ed.) 1994 *Contrapunto. The Informal Sector Debate in Latin America* (Albany: State University of New York Press).

Rendón, Teresa y Carlos Salas 1992 *Informes del Proyecto: El sector informal urbano y sus necesidades de capacitación* (México: STPS).

Roberts, Bryan 1993 "The Dynamics of Informal Employment in Mexico" en Shoepfle, K. Gregory y Jorge Pérez-López, *Work Without Protections: Case Studies of the Informal Sector in Developing Countries* (Washington: Bureau of International Labor Affairs, U.S. Department of Labor).

Rossini, Renzo G., Jim J. Thomas y Equipo económico del ILD 1987 *Los fundamentos estadísticos de "El otro sendero"*, Colección Taller de Investigación de la Fundación Friederich Ebert (Lima: Fundación Friederich Ebert).

Roubaud, François 1995 *La economía informal en México*, (México: Fondo de Cultura Económica).

Roubaud, François y Victor M. Navarrete 1988 "Economía subterránea: una crítica econométrica", *Revista de Estadística* (México) INEGI, Vol I, Núm. 3, pags. 41-52,.

Salas, Carlos 1992 "¿Pequeñas unidades económicas o sector informal?", *El Cotidiano* (México) Núm 45, enero-febrero.

Schneider, Friedrich y Dominik Enste 2000 "Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences" *The Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVIII, Núm 1, pp. 77

Secretaría del Trabajo y Previsión Social 1995 *Tendencias de la estructura económica y del sector informal en México* (México: Secretaría del Trabajo y Previsión Social).

Secretaría del Trabajo y Previsión Social 1997 *Memoria del III Seminario de Investigación Laboral: El sector informal*. (México: Secretaría del Trabajo y Previsión Social).

Sethuraman, S.V. 1976 "El sector urbano no formal: definición, medición y política", *Revista Internacional del Trabajo* (Ginebra) Vol 94, Núm 1, Julio-Agosto, pag. 77-90.

Sethuraman, S.V. 1981 The urban informal sector in developing countries, (Ginebra, OIT).

Souza, Paulo Renato 1981 "Emprego e renda na pequena produção urbana no Brasil" *Estudos Económicos*, Vol 11, Núm 1, Marzo, pp. 57-82

Späth, Brigitte (Ed.) 1993 *Small Firms and Development in Latin America*, International Institute for Labour Studies (Ginebra: OIT).

Thomas, J.J. 1992 *Informal Economy Activity*, (Ann Arbor Michigan: The University of Michigan Press).

Tokman, Víctor E. y Paulo Renato Souza (coords.) 1976 *El Empleo en América Latina. Problemas Económicos, sociales y políticos* (México: Siglo XXI Editores).

Williams, Colin C. y Jan Windebank 1998 *Informal Employment in the Advanced Economies: implications for Work and Welfare* (Nueva York: Routledge).

Capítulo7: La construcción Institucional del Mercado en la Economía del Conocimiento

Mónica Casalet*

Introducción

Este trabajo trata de responder algunas interrogantes vinculadas con las nuevas tendencias que se advierten en el contexto productivo e institucional de las empresas. Estas tendencias dan cuenta de nuevas formas de intervención público-privada, localizadas regionalmente, que abren nuevas perspectivas a nivel institucional, organizativo y territorial. Aunque estas tendencias, se manifiestan de forma dispersa constituyen un intento para desarrollar una mayor capacidad de relacionamiento entre los actores sociales reforzando los vínculos de comunicación e información, elementos básicos de la economía del conocimiento.

La mayoría de los enfoques coinciden en señalar que los impulsores del proceso de reconfiguración económica y social en curso son: -las innovaciones logradas en el terreno de las telecomunicaciones y la informática; -el proceso de globalización y, -el peso creciente del conocimiento como factor productivo clave, para lograr mejoras competitivas.

El rasgo distintivo de la actual revolución tecnológica (Castells, M. 1998) de las precedentes, no es sólo el papel del conocimiento y la información, sino la capacidad que supone en el tratamiento y difusión de la información y los incrementos consecuentes en la productividad y la competitividad de los actores ya sean estas empresas, regiones y países.

La sociedad del conocimiento impulsa a las redes como la organización específica, cuyas ventajas radican en la flexibilidad y la adaptabilidad, cualidades esenciales para sobrevivir en una sociedad sacudida por los cambios (Castells, M 2001). Las redes como conjuntos de nodos interconectados retoman una nueva importancia con la fuerza motriz de Internet, salen del ámbito privado donde estaban confinadas para desplegar su idoneidad en la coordinación y la gestión de la complejidad (Castells, M. 2001).

A pesar de los avances teóricos y empíricos se evidencia un campo poco analizado, que tiene que ver con la multiplicidad de las transformaciones cuya interdependencia se manifiesta en los nuevos marcos institucionales y las formas organizacionales que se construyen las relaciones individuales y colectivas soporte de la economía del conocimiento (Leseman, F. y Goyette, Ch. 2003).

De ahí que este artículo pretende explicar cómo: -las políticas públicas, y las instituciones societales interactúan para configurar el aprendizaje colectivo que involucra tanto a las empresas como a sus proveedores. A su vez todos los apoyos externos (para la gestión, calidad, formación profesional, informáticos) necesarios para conformar la capacidad de innovación generando un ambiente de intercambio sostenido a través de redes sociales, productivas, interinstitucionales.

En esta perspectiva los ejes del trabajo son:

1. El análisis de los nuevos instrumentos emergentes en los programas nacionales y estatales de desarrollo, que plantean una nueva concepción para encauzar la producción, el desarrollo tecnológico y regional del país. El problema es identificar: ¿cómo las políticas públicas contribuyen a movilizar las nuevas tendencias que se manifiestan a nivel sectorial y regional?, ¿qué instrumentos se crean para orientar y coordinar el aprendizaje de los grupos sociales capaces de sostener estos procesos? Las nuevas formas organizativas están centradas en la creación de redes empresariales y de conocimiento que fortalecen las capacidades tecnológicas de las empresas y de los actores sociales. Esta problemática se desagrega en aspectos que atañen tanto al nivel meso, micro y macroeconómico. Aunque este trabajo enfatiza el análisis de los nuevos instrumentos de política pública que regulan el tránsito de un modelo industrializador a otro, donde es determinante, la innovación y el conocimiento.
2. El cambio organizacional manifiesto en las transformaciones y readaptaciones del contexto institucional. Las instituciones se transforman frente a las nuevas exigencias de la producción, del contexto internacional y local. En algunos casos, las modificaciones llevan a una reestructuración organizativa que afecta la estructura y las formas de intervención. La creación de redes complejas afectan la integración vertical tradicional de las empresas y las instituciones de fomento productivo. En otros casos,

se crean nuevas instituciones más flexibles para responder a las necesidades de la producción y del aprendizaje individual y colectivo, no resuelto por las instituciones provenientes del pasado. La naturaleza de la interacción basada en la concertación de los apoyos públicos y privados, para fortalecer la gestión empresarial y el uso de tecnologías informáticas plasmó un cambio en el contexto institucional. La generación de redes de intercambio entre las empresas, el sector público y los centros de investigación constituyen las formas de gestión que paulatinamente sustituyen a las instituciones jerarquizadas, basadas en una organización vertical, con objetivos rígidos y aprendizajes formalizados surgidas en el periodo de sustitución de importaciones y aún vigentes. En estas nuevas redes multifuncionales los actores avanzan en un proceso de ensayo y error, pero motivados por nuevos compromisos, donde los proyectos tienen plazos de finalización definidos de antemano y la flexibilidad organizativa permite a las instituciones adaptarse a las demandas cambiantes. En muchos casos, las redes actúan como una estructura de negociación posibilitando a los participantes la integración a nuevos proyectos.

3. La gestión de esta complejidad y heterogeneidad influye en el comportamiento individual y colectivo de los actores sociales. El aprendizaje y la innovación de una organización dependen de la capacidad de movilizar el conocimiento tácito y fomentar la interacción con el conocimiento explícito. Todas las organizaciones tienen una mezcla de ambos conocimientos, lo que las hace diferentes, es la importancia relativa de cada uno ellos, (Nonaka, I. y Takeuchi, H. 1995) como los efectos de los ambientes institucionales en la manera de organizar el conocimiento y aprendizaje (Casalet, M. 2003). Por ello, interesa destacar el papel que cumplen ciertas instituciones e individuos para reforzar la importancia del conocimiento tácito y la interacción entre actores heterogéneos, pero geográficamente cercanos (empresas, centros de investigación, asociaciones empresariales, institutos tecnológicos) con fines explícitamente competitivos. Estas redes sociales y profesionales multidisciplinarias y sectoriales se constituyen en canales de difusión de la información y del aprendizaje, donde el capital social complementa al capital humano (Burt, R. S. 1992). En la medida que alientan la confianza como una fuente de contactos formales e informales de utilidad, incluso para sostener los cambios en el empleo.

Nuevas tendencias que orientan las políticas públicas centradas en la innovación y la creación de redes

La creación de una nueva institucionalidad es un complejo proceso de construcción social, que requiere de:

- Políticas públicas capaces de producir transformaciones profundas a nivel nacional y regional sostenidas en el tiempo.
- La apropiación por parte de las instituciones de fomento productivo, capacitación técnica, y centros de investigación de nuevos criterios organizativos, de intervención y evaluación de resultados que les posibilite un posicionamiento más acorde a las nuevas exigencias.

En la década de los noventa se conformó en México, un nuevo marco regulatorio influido por un escenario de privatización y desregulación, que supone un drástico cambio en las reglas del juego y en el modelo de organización productiva.

Los nuevos instrumentos de política pública que regulan el cambio de un modelo a otro tratan de capitalizar, no siempre con éxito, los nuevos patrones de especialización productiva e inserción del país en los flujos mundiales de comercio. De esta forma se refuerzan las sinergias entre el aparato productivo, las universidades, los centros de investigación, los institutos tecnológicos, y la oferta doméstica de servicios de ingeniería y modernización tecnológica que constituyen una condición indispensable para un desarrollo económico e institucional eficiente (Cimoli, M. 2000; Casalet, M. 2000).

En el Plan Nacional de Modernización y Comercio Exterior del periodo 1990/94 surge el interés por crear un entorno económico con capacidad para motivar la inversión privada y la generación de empleos productivos. En este contexto se revalorizan las posibilidades de las PYMES y se jerarquiza la creación de instituciones vinculadas con aspectos centrales del nuevo desarrollo, como la calidad, la normalización y verificación de procesos, la calificación y el estímulo a la modernización tecnológica (Ley Federal de Normalización y Metrología de 1992, y Ley de Propiedad Industrial de 1994).

En el Plan Nacional de Desarrollo del período 1995/2000 los temas de la competitividad, la productividad y la descentralización regional quedan finalmente instalados en el discurso de la política industrial. Las grandes líneas estratégicas consagran el apoyo a la formación de agrupamientos industriales y al desarrollo de entornos institucionales integrados en redes.

El Plan Nacional de Desarrollo 2001/06 enfocado hacia el proceso de transición política, reafirma la continuidad del fomento a la innovación y las oportunidades de acceso al crédito, a la tecnología, al conocimiento técnico y al dominio de las mejores prácticas. Dentro de estos lineamientos, la calidad, el uso y aprovechamiento de las tecnologías de información y comunicación (TIC) es otro de los aspectos estratégicos que señala el nuevo Plan Nacional de Desarrollo.

El programa para el desarrollo de la industria de software es uno de los medios, de reciente creación que se une a una serie de iniciativas surgidas para consolidar el desarrollo de las TIC en el país. Conjuntamente con e-Economía, e-Educación, e-Salud, e-Gobierno integran el proyecto nacional e-México. A la creación de programas específicos impulsados por la iniciativa gubernamental se agrega la preocupación por incorporar a nivel empresarial una cultura digital en las empresas que incentive el uso de TIC como una herramienta para mejorar la productividad y la competitividad.

La Ley de Ciencia y Tecnología (publicada en el Diario Oficial 2002) complementa esta visión de incorporar el desarrollo y la innovación tecnológica a los procesos productivos para incrementar la productividad y la competitividad que requiere el país. En el artículo 2, se establece “la creación de una política de Estado que sustente la integración del Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología, a través de: -Incrementar la capacidad científica, tecnológica y la formación de investigadores para resolver los problemas nacionales fundamentales. -Incorporar el desarrollo y la vinculación de las ciencias básicas y la innovación tecnológica asociadas a la actualización y mejoramiento de la calidad de la educación y la expansión de las fronteras del conocimiento. -Fortalecer el desarrollo

regional a través de políticas integrales de descentralización de las actividades científicas y tecnológicas”.

Los nuevos retos que consagra la Ley de Ciencia y Tecnología asumen la necesidad de generar condiciones favorables para el desarrollo de la competitividad con un carácter sistémico, a través de políticas horizontales y de mecanismos de coordinación intersectorial y regional. La formación de la Red Nacional de Grupos y Centros de Investigación planteada en la Ley de Ciencia y Tecnología y aprobada como programa de trabajo de CONACYT, supone la puesta en marcha a nivel nacional de decisiones ya adoptadas por la comunidad científica a nivel internacional. El estímulo a la interacción entre agentes de muy distinto tipo (empresas, centros de investigación, universidades, consultorías especializadas) se convierte en una meta de la investigación, cuya colaboración e intercambio de información es fundamental para reducir la incertidumbre externa y afirmar la economía del conocimiento (Casalet, M. 2003). La creación de redes académicas en áreas estratégicas, conjuntamente con la consolidación de instrumentos que estimulan la descentralización y la búsqueda de nuevas vías de financiamiento públicas/privadas conduce al establecimiento de un modelo más complejo. Donde los agentes económicos y de investigación se insertan en un proceso de aprendizaje, cuya acción genera conocimiento a partir de la recombinación continua del conocimiento codificado y tácito (Lam. A, 2002; David, P. A. et Foray, D. 2002), producido en las organizaciones, redes y sistemas territoriales donde participan. La implementación de este programa provocará una paulatina reorganización en las disciplinas, y en el trabajo académico, tal como ya ha sucedido en otros países (Brasil, Canadá, España), donde la productividad académica está asociada a la investigación y ésta se incorpora y se sostiene por las relaciones que se establecen a nivel público y privado, nacional e internacional.

Delimitando la vaguedad conceptual del término instituciones

El estudio de las instituciones experimenta un renacimiento en todas las ciencias sociales, especialmente en un mundo en que las instituciones sociales, políticas y económicas se han expandido, son más complejas, cuentan con más recursos y además, son fundamentales para la vida colectiva (March, J. y Olsen, J. 1976).

La denominación de instituciones generalmente ha sido ambigua en la literatura especializada, así como su tratamiento, que abarca diferentes aspectos desde: -el mercado, las empresas, los partidos, los sindicatos, el Estado y las organizaciones internacionales. En este sentido, muchas organizaciones son instituciones porque proveen reglas que gobiernan las relaciones entre los que pertenecen a ella, y a su vez de estos, con los no miembros. Una de las conceptualizaciones más generalizada se refiere a las instituciones, como modelos de conducta cuya estandarización en la trayectoria de los grupos genera normas, reglas y especificaciones concretas para los grupos involucrados.

La importancia del concepto no ha garantizado su uso claro y cuidadoso. Algunos especialistas recurren al término institución sólo para referirse a asociaciones particulares grandes o importantes, otros parecen identificar a las instituciones con los efectos ambientales o del contexto, y algunos simplemente usan el término como si fuera equivalente a los efectos culturales e históricos (Jepperson, R. 1991).

Para los fines de este trabajo, el concepto de institución se refiere al conjunto de restricciones que actúan sobre el comportamiento relacional de los individuos y los grupos. En tanto que las organizaciones constituyen las operacionalizaciones concretas de las trayectorias institucionales dentro del sistema de innovación. Las organizaciones son las que responden específicamente a la necesidad de estimular modelos de competitividad económica, y a la vez construyen fuertes elementos de cohesión, consenso y a veces obstrucción (Casalet, M. 2000).

La transición de la modernidad empresarial a la economía del conocimiento

La historia del país indica una larga trayectoria de instituciones públicas usadas para fines privados, conjuntamente con actores sociales débiles y con pocos recursos autónomos. Tales limitaciones explican la ausencia de una capacidad empresarial autónoma y difundida en las empresas, y la falta de previsión en las instituciones públicas. El Estado si bien ha asumido numerosas acciones políticas de promoción, éstas han sido insuficiente, y escasamente evaluados sus resultados. A pesar de estos obstáculos se ha desarrollado un espacio público orientado a consolidar el fomento productivo de las empresas y los actores

sociales involucrados en el proceso de producción. En este desarrollo se pueden identificar organizaciones con diferente naturaleza y alcance (públicas; públicas/privadas, privadas), que juegan un papel protagónico en la conformación de redes productivas y en la creación de un ambiente favorable al intercambio de la información y la utilización de TIC, que constituyen el fermento institucional de la economía del conocimiento.

Conformación del campo organizacional de modernización tecnológica

Dichas instituciones conforman un campo organizacional que se articula mediante el aumento de las interacciones entre las organizaciones que pertenecen al mismo campo, en este caso de modernización empresarial. La pertenencia a este campo facilita el surgimiento de estructuras interorganizacionales de dominio y patrones de coalición claramente definidos. Cuyas interacciones están favorecidas por el incremento en la carga de información que asumen las organizaciones que participan en un campo, y que desarrolla entre los participantes el sentimiento de pertenecer a una empresa común (DiMaggio, P. y Powell, W. 1991). Aunque como sostiene Bourdieu muchas prácticas se reorganizan objetivamente sin haber sido explícitamente concebidas (Bourdieu, P. 1984). La idea de trasfondo compartido erige ese imaginario que sostiene a todos los que están implicados en un campo, ya que tienen en común cierto número de intereses fundamentales.

El concepto del campo organizacional tiene relevancia para explicar la fuerza inductora de las nuevas prácticas en ciertas instituciones, cuyas propuestas posibilitan la conformación de conjuntos cuyos efectos van más allá de las organizaciones individuales. El campo organizacional se podría considerar como un juego en el que las organizaciones ocupan posiciones, desarrollan estrategias con miras a acrecentar su capital. El capital del campo sería no sólo los resultados obtenidos en la toma de decisiones, que a su vez definen las relaciones de poder sino también, la construcción del capital social, o sea el tejido social que cohesiona y sostiene las acciones (Bourdieu, P. 2000).

Cuadro 1: Instituciones que forman el campo organizacional de modernización tecnológica y que constituye un núcleo de apoyo de la economía del conocimiento.

Categoría institucional	Función en el campo organizacional
<p>1) Instituciones económicas con alcance nacional.</p>	<p>Apoyo al Desarrollo de las PYMES (crédito, capacitación).</p> <p>Programa de Desarrollo de Proveedores.</p> <p>Apoyo a la exportación.</p>
<p>2) Fomento a la innovación: Investigación básica, aplicada y desarrollo tecnológico.</p>	<p>Programas de investigación; formación de alto nivel; asesorías tecnológicas a empresas de diferentes regiones.</p> <p>Apoyo a la generación de proyectos estratégicos financiados por los gobiernos estatales y federal.</p> <p>Generación de redes de conocimiento nacionales, regionales e internacionales para abordar áreas estratégicas.</p>
<p>3) Instituciones puentes</p>	<p>Desarrollo de Proveedores, asesoramiento tecnológico a las empresas a nivel nacional y regional.</p> <p>Capacitación especializada a las empresas y proveedores.</p> <p>Apoyo para estudios de factibilidad de mercado, comercialización y exportación.</p> <p>Apoyo en la racionalización administrativa, y en la legal aduanal para el comercio exterior.</p> <p>Apoyos en normalización de competencias laborales.</p>

	Gestión de interacción entre empresas e instituciones educativas, y/o especializadas.
4) Cámaras o Asociaciones Empresarias	<p>Papel activo en la creación de redes de información. y capacitación empresarial.</p> <p>Apoyos para trámites aduanales y fiscales de asociados.</p> <p>Implementación de convenios de intercambio con centros de investigación, institutos tecnológicos e instituciones puentes.</p> <p>Desarrollo de cabildeo a nivel nacional y regional para el desarrollo del sector.</p>

Fuente: Elaboración propia

Las categorías institucionales presentadas en el cuadro precedente están integradas por organizaciones cuyas actividades se han entrelazado de forma complementaria para dar lugar a la construcción de un campo organizacional (DiMaggio, P. y Powell, W. 1991). En este sentido, las categorías institucionales presentadas constituyen núcleos de articulación, que congregan la acción de organizaciones dispares pero con capacidad para estructurar un campo real orientado fundamentalmente a la modernización tecnológica, pero con posibilidades de construir el núcleo institucional de la economía del conocimiento. Las organizaciones pueden cambiar sus metas, o desarrollar nuevas prácticas, a su vez nuevas organizaciones pueden ingresar al campo. Pero a largo plazo, los actores organizacionales que toman decisiones construyen un entorno que les pertenece. El ambiente conformado, si bien alberga tensiones, articula ejes comunes con capacidad de movilización para los actores heterogéneos que lo integran. Las tecnologías de información y comunicación (TIC) favorecen la capacidad de gestión e interacción intra e inter-organizacional incluyendo no sólo a los cuadros directivos sino a todo el personal.

En el cuadro precedente en la categoría “Instituciones económicas con alcance nacional” se puede señalar a: la Banca del Desarrollo (NAFIN, BANCOMEXT) y la Secretaría de Economía que han generado programas a nivel nacional y regional, orientados a la

formación y capacitación de proveedores nacionales para las grandes empresas. Dichos programas concitaron el apoyo de empresas; de las cámaras empresariales sectoriales y nacionales; de los centros de investigación; las consultorías nacionales e internacionales; y las instituciones de formación técnica. Las organizaciones indicadas en esta categoría son jerarquizadas en su estructura y gobierno, con comportamientos estandarizados, aprendizajes y rutinas formalizadas, difíciles de cambiar tanto en la oferta de servicios, como en el comportamiento de los funcionarios. La vía para adaptarse a las nuevas exigencias han sido -la descentralización de programas atendiendo el desarrollo de agrupamientos locales, conjuntamente con otras instituciones; y, -la contratación de equipos especializados para la gestión y ejecución de los mismos. La trayectoria institucional esta basada en comportamientos basados en el control y la cohesión. Actualmente se ensayan soluciones más flexibles a través de proyectos, cuyo éxito exige la coordinación de agentes heterogéneos y compatibilizar lógicas diferenciales, como los programas de proveedores nacionales de grandes empresas, donde los intereses y el poder son asimétricos.

En la categoría identificada como “Instituciones orientadas a la innovación e investigación” se destaca la acción de las universidades públicas y privadas, los centros de investigación especialmente los pertenecientes al Sistema CONACYT (existen 28 centros) que a nivel regional sostienen la formación profesional altamente especializada, la investigación y la vinculación con el sector público y privado. Los centros CONACYT participan activamente en el desarrollo productivo y social de las regiones donde se insertan. A su vez en Universidades públicas y privadas se han formado centros de vinculación con los sectores productivos de la región donde se localizan. Con la finalidad de optimizar las competencias de las empresas y de los investigadores a través de un flujo sostenido de información. Dentro de los servicios ofrecidos se destaca: -la asistencia técnica a empresarios de pequeñas y medianas empresas; -el estímulo a los estudiantes para realizar estancias en empresas pequeñas, con la responsabilidad de realizar un diagnóstico y elaborar propuestas de soluciones a los problemas de funcionamiento detectados en las empresas.

Los institutos y universidades tecnológicas están orientados a satisfacer las necesidades de formación profesional de técnicos y supervisores de diferentes sectores productivos, que

deben completar o actualizar las certificaciones educativas. Ambas instituciones son muy reconocidas en los sectores productivos vinculados al sector maquilador (automotriz y electrónica) por la calidad de su formación ya que contribuyen a elevar la eficacia y habilidad de los mandos medios.

La participación en redes cada vez de mayor complejidad productiva y de conocimiento ha sido altamente conveniente en el incremento de la experiencia de vinculación de los centros de investigación, universidades e institutos tecnológicos. Dicha experiencia generó un acercamiento a las necesidades de los “clientes potenciales” y una mayor sensibilidad para seleccionar estrategias de captación de nuevos usuarios del conocimiento, al construir relaciones más innovativas para responder a la demanda social. La experiencia acumulada en la práctica de investigación y en la resolución de los problemas planteados por los usuarios, introdujo cambios en la planeación institucional de los Centros de Investigación. En algunos casos, incrementó la motivación y compromiso de los investigadores, al involucrarse con la atención de las demandas específicas de los usuarios, se generó una relación más estrecha sobre la magnitud de los problemas productivos y regionales. Para el sector productivo la experiencia de establecer redes de intercambio con los centros de investigación, les permitió desmitificar a los investigadores, desarrollar lazos de confianza, acentuar la comunicación y la oportunidad para la formulación más efectiva de las demandas. Tal interacción derivó en una mayor utilización de los servicios de los centros, su continuidad (a pesar de los cambios en los proyectos) va gestando una cultura institucional cuyos nodos de articulación son la información, el apoyo tecnológico, la cooperación y la diversificación.

En la categoría institucional denominada “Instituciones Puentes” se identifica a las organizaciones que actúan como enlace y apoyo de la producción. La función que desempeña esta vinculada con la generación de un entorno de confianza y certidumbre al armar redes de colaboración entre diferentes actores facilitando la interacción y el aprendizaje. La función prioritaria de estas instituciones es favorecer el desarrollo de un mercado de servicios para la conformación de las capacidades tecnológicas de las empresas, especialmente PYMES. Tales instituciones surgen como una opción real para familiarizar a las empresas en la aplicación de normas y estándares internacionales de

producción, afianzar nuevos mecanismos de cooperación interempresarial (entre PYMES y con empresas más grandes) y generar redes de intercambio tecnológico, informativo, de asesoría técnica (vía Internet y personal) entre centros de investigación y las empresas. Las instituciones puentes complementan y amplían los apoyos otorgados por las instituciones de fomento productivo (NAFIN, BANCOMEXT y Secretaría de Economía) ampliando la capacitación en planeación, gestión de la producción y liderazgo en las empresas. Los servicios desarrollados por las instituciones puentes están dirigidos a:

- ❖ La modernización tecnológica, la promoción de la cultura de calidad y fomento de redes asociativas.
- ❖ El mejoramiento de los niveles de capacitación y certificación de productos y procesos para apoyar a las empresas medianas y pequeñas como proveedoras de empresas más grandes.
- ❖ La generación de un contexto de confianza y certidumbre (normalización, metrología y derechos de propiedad industrial).
- ❖ Facilitar la conexión entre las empresas, apoyando con servicios de información sobre patentes, cambios de la reglamentación impositiva y aduanal, servicios de documentación, apoyo a la búsqueda de nuevos mercados y desarrollo de software.
- ❖ Atender la especialización sectorial (tanto para sectores agroindustriales como industriales) proporciona servicios a productores, proveedores y usuarios (asistencia técnica, apoyo al diseño y enlace con otras instituciones dentro y fuera del sector).

Es interesante señalar que las instituciones puentes tienen diferentes estatus legales (asociaciones civiles, fideicomisos, organizaciones federales y sociedades civiles) y financiamiento que puede ser público, público-privado, privado e internacional (es el caso de las consultorías extranjeras, localizadas en la Frontera Norte). La mayoría de estas instituciones se solventan con la venta de servicios, en un horizonte de acción de medio y largo plazo.

Estas instituciones representan el germen de una nueva cultura organizacional basada en el aprendizaje orientado a resolver problemas -generados por las nuevas exigencias de

competitividad de las empresas-, y por la necesidad de mejorar el posicionamiento competitivo en el mercado. El carácter flexible de su organización y el tamaño reducido les permite adaptarse fácilmente a la organización del trabajo basada en proyectos.

Las instituciones puentes pueden jugar un papel determinante en la creación de competencias y en la homologación de las culturas organizacionales, ya que su función contribuye a transformar los inputs innovativos en outputs para las empresas. Algunas tienen objetivos específicos para la región y/o los sectores donde se localizan, orientados al desarrollo de competencias, ya sea para fomentar la modernización empresarial, la generación de eslabonamientos productivos, la calificación del personal, el desarrollo de la calidad, el fomento de relaciones asociativas y el aprovechamiento de las nuevas tecnologías información.

Las demandas de nuevas formas de organización y de gestión de la política territorial impulsan la creación de las instituciones puentes, por su capacidad para la promoción del fomento productivo regional basada en la negociación y el consenso entre los actores con intereses en el territorio. Aunque la acción de las instituciones puentes y las relaciones de intercambio que desarrollan provocan tensiones y juegos de poder entre la administración central, estatal y municipal. Especialmente, frente a la creciente importancia adquirida por la administración municipal en la gestión de agrupamientos productivos y parques industriales.

Las instituciones puentes localizadas regionalmente (Jalisco, Chihuahua, Sonora, Baja California, Aguascalientes) han conquistado credibilidad y los actores locales se presentan como portavoces de una incipiente sociedad civil, cada vez más decidida a intermediar en los procesos de transformación económica y social.

Por último, la categoría institucional correspondiente a “Cámaras y asociaciones empresariales nacionales y sectoriales” cuyo papel en la creación de redes productivas oscila de la iniciativa propia a ofrecer servicios de complementación de los apoyos ofrecidos por otras organizaciones. Entre los programas realizados se destacan: -los programas para selección de proveedores nacionales, -la creación de servicios profesionales (para complementar aprendizajes productivos y/o informáticos) y, -la negociación de facilidades y apoyos para sus asociados, profesionalizando el lobbying con las autoridades

nacionales y estatales, para ampliar el espacio de acción de sus afiliados. Las delegaciones regionales de asociaciones empresariales (CANACINTRA, CANIETI, CNIME) desempeñan un papel significativo en la creación de espacios de información y capacitación que favorecen la gestión empresarial. Los principales programas se han orientado a consolidar las redes productivas sectoriales (especialmente en la Frontera Norte, Jalisco, Aguascalientes), y a favorecer redes de conocimiento a través de intercambios formales e informales con instituciones educativas, formativas e instituciones puentes.

La interacción formal e informal entre los actores sociales que pertenecen a un campo organizacional articulado en torno al fomento productivo contribuye a desarrollar entre los participantes comportamientos que facilitan la adopción de innovaciones, generalizando los fenómenos de contagio. En la difusión de la información y la construcción de un ambiente con intereses compartidos, ciertos individuos juegan un papel dinamizador. Ya sea por su competencia, experiencia personal y compromiso tienen capacidad para movilizar el intercambio entre diferentes organizaciones, conectando grupos potencialmente interesados en los beneficios de pertenecer al campo. En la trayectoria de muchas organizaciones locales se producen discontinuidades que las vacían de contenido y futuro. Esta fragmentación en la trayectoria institucional puede responder a la falta de recursos financieros; a los cambios políticos que transforman las relaciones de poder entre los grupos locales, y que incide en los proyectos y las organizaciones; al no tener fuerza suficiente para conquistar un espacio público como proyecto de acción colectiva. Contrariamente a esos fracasos organizacionales, surgen éxitos personales, centrados en individuos con información, experiencia y redes personales acumuladas en su trayectoria laboral y social, que les proporciona una gran habilidad para generar iniciativas, articular recursos, resolver problemas. Estos individuos dan vida a organizaciones que formalmente les sirve como soporte para ejercer su gestión personal, pero orientada con fines colectivos. La acción desarrollada por estas personas que cuentan con movilidad y disfrutan de libertad de acción, ya que no están sujetos a controles jerárquicos de la institución a la que pertenecen, los convierte en verdaderos gestores de redes interorganizacionales. El comportamiento desarrollado por estos gestores de redes está caracterizado por la capacidad que adquieren para distribuir información y desarrollar proyectos colectivos, ya están familiarizados para trabajar en equipo y resolver problemas. Su acción los convierte

en agentes activos en la formación del capital social y en la ampliación de los espacios de interacción en las regiones.

Reflexiones finales

En el análisis presentado, el interés fue considerar las nuevas tendencias que se manifiestan en las orientaciones de las políticas públicas, en el contexto institucional y en el comportamiento específico de algunas organizaciones y actores que constituyen la base de sustentación de la economía de conocimiento. En el análisis se ha demostrado que a medida que aumenta el contenido científico y tecnológico de la actividad económica, se reorganiza la acción y gestión institucional para sostener las nuevas capacidades de aprendizajes de las empresas, y de los nuevos agentes que desde diferentes ámbitos (públicos, privados, académicos) contribuyen a desarrollar la diversidad de las capacidades de la sociedad. A través de la construcción de redes se asegura la consolidación y permanencia del capital social de una región y de la sociedad.

Desde la década de los noventa, en las propuestas de los diferentes Programas Nacionales de Desarrollo se explicitaron nuevas tendencias y formas organizativas. Los programas implementados a nivel público, han ampliado en la conciencia de la sociedad la importancia de las PyMes, posteriormente de los agrupamientos productivos localizados a nivel regional. Aunque dicha voluntad, no se vio suficientemente reflejada en un esfuerzo sostenido y coherente de coordinación, de descentralización, de participación de distintos actores públicos y privados y sobretodo de evaluación de los resultados logrados. A pesar de estos obstáculos es innegable que se ha perfilado una estrategia orientada a operar públicamente sobre un complejo productivo, ya no sobre cada empresa en particular (como en el pasado) creando oportunidades regionales, que posibilitan la reconstrucción del capital social y las competencias colectivas e individuales.

Las nuevas formas organizativas expuestas en dichos programas constituyen los marcos de referencia que readaptan las trayectorias institucionales de las instituciones jerarquizadas, con una historia ya consolidada en el país (Banca de Desarrollo, Secretaría de Economía, CONACYT), pero que deben reestructurarse para asumir los desafíos actuales. Las

organizaciones emergentes (Instituciones Puentes) constituyen el núcleo de apoyo para la construcción de la economía del conocimiento, ya que integran las ventajas de la flexibilidad organizativa y el compromiso individual tanto de investigadores como de funcionarios competentes, que gestionan las redes productivas combinando los apoyos públicos y privados. En esta compleja configuración institucional, los actores avanzan en un proceso de ensayo y error, donde a menudo los proyectos se construyen en la marcha y pueden cambiar de orientación. El proceso de conformación de esta dinámica institucional es largo y difícil, y está sujeto a múltiples incertidumbres (económicas, políticas, locales). Pero a pesar de las dificultades los actores participantes han adquirido una experiencia y un conocimiento tácito (que ha sido difícil de crear y transmitir) porque está instalado en la realidad institucional e individual. La noción explicativa de “campo organizacional” permite interpretar esta nueva dinámica de entrelazamiento de metas institucionales, que independientemente de sus objetivos específicos, coinciden en desarrollar un ámbito que actúa como eje articulador de intereses divergentes. En ciertas localidades donde existe una actividad industrial creciente (Frontera Norte, Aguascalientes, Jalisco) la concentración de agrupamientos productivos y el arrastre institucional que conlleva (el campo organizacional) hacia la modernización empresarial, la capacitación y el intercambio ha sido esencial para fomentar el aprendizaje colectivo a través de las redes.

La consolidación del campo organizacional se ha hecho posible, en gran medida por la acción promotora y relacional de ciertas personas, que surgen en algunas de las instituciones que integran el campo organizacional, que poseen información, redes personales y laborales y que actúan como verdaderos gestores de redes ya que distribuyen información y se constituyen en agentes activos. La acción de estos gestores de redes, introduce una ventaja comparativa ya que contribuyen a lograr un ajuste estratégico entre las exigencias derivadas de las situaciones concretas y las exigencias formalizadas en los modelos institucionales. Este es un cambio importante, para una sociedad habituada a relaciones clientelares, con poderes públicos débiles y mercados protegidos que transita hacia nuevas tendencias con relaciones más horizontales e instituciones que buscan legitimarse a nivel internacional. En la actualidad estas tendencias aparecen de forma dispersa y fragmentada, con mayor peso en regiones con desarrollo exportador, pero se detecta una dinámica que no permite volver atrás.

Glosario de Instituciones

BANCOMEXT	Banco Nacional de Comercio Exterior
CANACINTRA	Cámara Nacional de la Industria de la Transformación
CANIETI	Cámara Nacional de la Industria Electrónica, de Telecomunicaciones e Informática
CNIME	Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación, A. C.
CONACYT	Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología
NAFIN	Nacional Financiera

* Profesora Investigadora.-Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.

Bibliografía

Bourdieu, Pierre 1984 *Espace social et genèse des classes*. Actes de la recherche en sciences sociales, (Paris, Seuil) No. 52/53, Juin.

Bourdieu, Pierre 2000 *Les structures sociales de l'économie* (Paris, Seuil).

Burt, R. S. 1992 *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. (Cambridge, MA.: Harvard University Press).

Casalet, Mónica 2000 “Lo Viejo y lo Nuevo en la Estructura Institucional del Sistema de Innovación Mexicano” en *El Mercado de Valores*, (México) NAFIN, Año LX 1, Enero.

Casalet, Mónica 2000 *The Institutional Matrix and Its Main Functional Activities Supporting Innovation, Developing Innovation Systems: Mexico in a Global Context* (The Continuum International Publishing Group, London and New York).

Casalet, Mónica 2003 “La conformación de un sistema institucional territorial en dos regiones: Jalisco y Chihuahua vinculadas con la maquila de exportación”, en *Nuevas tecnologías de información y comunicación. Los límites en la economía del conocimiento* (Miño y Dávila, Universidad Nacional de General Sarmiento, Buenos Aires, Argentina).

Castells, Manuel 1998 *La société en réseau*, (Paris, Fayard)

Castells, Manuel 2001 *La Galaxie Internet* (Paris, Fayard)

Cimoli, Mario 2000 “Creación de Redes y Sistemas de Innovación: México en el Contexto Global”, en *Mercado de Valores* (México), NAFIN año LX 1, Enero.

Cimoli, Mario 2000 “Institutions and the National Innovation System: an Introduction” en *Developing Innovation Systems: Mexico in a Global Context* (The Continuum International Publishing Group, London and New York.)

David, Paul et Foray Dominique. 2002, *An introduction to economy of the knowledge society* (International Social Science Journal, March)

Diario Oficial 2002.

DiMaggio, Paul y Powell Walter 1991 *El nuevo Institucionalismo en el análisis organizacional*, (México: Fondo de Cultura Económica)

Jepperson, Ronald 1991 “Instituciones, Efectos Institucionales e Institucionalismo” en *Nuevo Institucionalismo en el análisis organizacional* (México: Fondo de Cultura Económica).

Jepperson, Ronald y Meyer, J. 1991 “El orden público y la construcción de organizaciones formales”, *Nuevo institucionalismo en el análisis organizacional* (México, Fondo de Cultura Económica).

Lam, Alice 2002 “Los modelos alternativos de aprendizaje e innovación en la economía del conocimiento” en *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, Núm. 171, Marzo.

Lesemann, Frédéric. y Goyette, Christian 2003, *Les travailleurs de l'économie du savoir*" www.transpol.org, Montréal aout.

Ley de Propiedad Industrial de 1994.

Ley Federal de Normalización y Metrología de 1992.

March, James and Olsen, Johan 1976 *Ambiguity and Choice in Organizations*, (University Tsforlaget, Bergen).

Nonaka, Ikujiro and Takeuchi, Hirotana 1995, *the Knowledge Creating Company* (New York, Oxford University Press).

Capítulo 8: Familia, Trabajo y Sociedad: el caso de México.

Mercedes González de la Rocha*

Agustín Escobar Latapí**

Introducción

En esta ponencia se discuten las transformaciones en la organización, la estructura y las perspectivas de los hogares mexicanos a raíz de los cambios en el mercado de trabajo. Las respuestas familiares y domésticas al cambio económico han ocupado un lugar importante en la agenda de investigación. A partir de nuestra propia reflexión e investigación sobre trabajo, familia y políticas públicas, discutimos distintos enfoques analíticos para la comprensión de la íntima relación entre trabajo y familia y abordamos el análisis de las nuevas políticas públicas en México.

El estudio de los hogares o grupos domésticos en México ha recibido la atención de distintas disciplinas. En el proceso, se han empleado distintos enfoques y herramientas analíticas. Aquí nos proponemos revisar de manera crítica el enfoque de las estrategias de sobrevivencia (con un fuerte ingrediente adaptativo: las familias se adaptan a los cambios económicos más amplios) que proliferó durante buena parte de las décadas del ochenta y el noventa en América Latina para el estudio de la familia. Planteamos que dicho enfoque debe ser contrapunteado con otro que tome en cuenta los límites de dichas estrategias.

Partimos de la necesidad de permanecer alertas a los cambios que la sobrevivencia, en contextos de pobreza, experimenta a lo largo de los vaivenes económicos y sociales más amplios. En este sentido es relevante prestar atención al proceso de transición del modelo de los recursos de la pobreza, construido bajo la influencia del enfoque de las estrategias de sobrevivencia, hacia situaciones caracterizadas por la “pobreza de recursos” a través de procesos de disminución o estrechamiento de las capacidades domésticas y familiares. El principal componente del argumento es que el modelo de los recursos de la pobreza, o lo que hemos entendido como la forma en la que los grupos domésticos urbanos y los pobres de las ciudades latinoamericanas se han “adaptado” a la escasez económica y al deterioro de los mercados laborales, no es suficiente para entender los efectos que los cambios económicos y sociales más amplios han gestado en los espacios familiares y domésticos. Durante las últimas dos décadas se ha dado un proceso de erosión del trabajo asalariado, entendido como uno de los principales

recursos de los pobres urbanos, que ha tenido serias y profundas implicaciones en otras esferas de la vida de estas unidades sociales. Cuando las condiciones económicas y las oportunidades de los mercados de trabajo se deterioran al punto en el que las familias no tienen opciones para obtener los ingresos provenientes de la venta de su trabajo¹, los grupos domésticos enfrentan una situación de desventajas acumuladas que incluye el déficit sufrido en otras dimensiones de sus vidas. Sin los ingresos provenientes del salario estable, la capacidad y posibilidad de que los hogares se “refugien” en actividades de auto abasto es también afectada, y la mayor pobreza en la que se ven sumidos tiene serias implicaciones en su capacidad de mantener relaciones de intercambio social (ver Moser, 1996, para ideas similares sobre el deterioro del llamado capital social).

La organización social de los grupos domésticos está en íntima relación con los sistemas de trabajo y con las condiciones de los mercados laborales, y es sensible a las políticas macro económicas. Esta perspectiva, que puede denominarse como la economía social y política de los grupos familiares y domésticos (Anderson, Bechhofer y Gershuny, 1994), analiza una amplia gama de elementos concernientes a la organización social y económica de las familias sin perder de vista los cambios en el ciclo doméstico y aquellos que tienen que ver con el cambio –el tiempo- histórico social.

Discutimos las implicaciones que las transformaciones en el empleo y las oportunidades laborales (que corresponden a distintas etapas del desarrollo económico en México) han tenido en las “capacidades” domésticas de generar ingresos. Es necesario analizar los efectos de los cambios macro económicos en la economía y organización social de los grupos domésticos, especialmente el impacto de la exclusión laboral (empleo precario, desempleo y los muy bajos salarios que la mayoría de los trabajadores obtienen) en los patrones de división del trabajo, la modificación de las estrategias para generar ingresos y en las economías de los grupos domésticos urbanos. Planteamos que las condiciones sociales y económicas actuales² no propician el fortalecimiento de la organización social que ha sido la base de la sobrevivencia de los hogares pobres. Por el contrario, estas condiciones reducen la capacidad de los grupos domésticos de actuar y responder en la forma “tradicionalmente conocida” (envío de más miembros al mercado de trabajo para contrarrestar los bajos salarios, auto-ayuda y reciprocidad social, auto-abasto, etc.), es decir, la intensificación en el uso de la fuerza de trabajo familiar para generar la sobrevivencia y reproducción. En este sentido, sostenemos que el deterioro económico, la exclusión laboral y la creciente precariedad

del empleo gestan un proceso de erosión de los sistemas sociales de apoyo y de intercambio social, no como resultado de la incapacidad inherente de los pobres para sobrevivir y para escapar de su pobreza, sino como el resultado de la pobreza persistente -y creciente- causada por el deterioro sostenido de los mercados de trabajo (González de la Rocha, 2001). Moser (1996) plantea que las estrategias de los pobres urbanos, y su capacidad para hacer uso de sus recursos, se han vuelto, debido a crisis económicas recurrentes, insuficiente para contrarrestar la erosión de sus activos y recursos. Desde nuestro punto de vista, dicho deterioro empieza a abarcar tanto el denominado capital social de las familias pobres como su capacidad para participar en actividades “alternativas” y de auto-abasto, en un perverso proceso, una espiral, de desventajas acumuladas.

Sin embargo, por primera vez planteamos que este proceso no es lineal, ni unidireccional, ni todas sus consecuencias son destructivas de capacidades. Tamaño, crisis expansión, educación, salud y educación, autonomía femenina.

Viejos y nuevos enfoques para el estudio de los grupos domésticos

Se discuten dos distintos enfoques y los fenómenos que se analizan mejor con cada uno: el que presta atención a las estrategias de sobrevivencia, y el que analiza las capacidades para la movilización de los activos en relación con la vulnerabilidad.

El enfoque de las estrategias de sobrevivencia subraya la capacidad de adaptación de los grupos domésticos a los cambios económicos más amplios. Si bien el enfoque precede a los estudios empíricos sobre el impacto de las crisis económicas en el bienestar de la población, ha sido ampliamente utilizado para ahondar en el conocimiento de las respuestas familiares y domésticas a las crisis económicas en América Latina y otras regiones. El concepto de estrategias familiares o domésticas fue originalmente adoptado como una forma de alejarse de posiciones de estructuralismo ortodoxo que negaba la capacidad de agencia a los individuos, familias y comunidades (Tilly, 1987; Roberts, 1995; Schmink, 1984; Anderson, 1980). Acuñado en 1973 por Duque y Pastrana, el concepto fue ampliamente utilizado en las investigaciones empíricas que proliferaron durante la década del ochenta en toda la región.

Los recursos de la pobreza³

Existen cuatro condiciones estructurales para el éxito de este modelo, entendido como un tipo de “capacidades” domésticas y familiares. Es necesario considerar que los bajos

salarios son un obstáculo mayúsculo a la sobrevivencia cuando los grupos domésticos cuentan con un solo trabajador. De esta forma, los grupos domésticos han actuado como las unidades sociales a cargo de la reproducción y la sobrevivencia de sus miembros a través de la participación de más de uno de sus miembros en el mercado de trabajo. Las “estrategias de sobrevivencia” de las familias pobres urbanas, caracterizadas por la diversidad de fuentes de ingresos y por múltiples generadores (de ingresos) estuvieron basadas⁴ en las siguientes condiciones estructurales:

En primer lugar, sobresale la importancia de los ingresos vía salario. Los ingresos provenientes del salario a través de la participación de los miembros de las familias en actividades tanto del sector formal como informal del mercado de trabajo fue un importante ingrediente de las economías domésticas. Aunque los hombres eran los principales generadores de ingresos a través de sus salarios, las mujeres también hacían ingresar dinero y otro tipo de ingresos a la economía del hogar a través de sus ocupaciones remuneradas y no remuneradas. La participación de las mujeres en el mercado de trabajo dependía fuertemente de la estructura del hogar y del momento del ciclo doméstico del grupo en cuestión. Los hogares extensos, con la presencia de varias mujeres adultas, constituían escenarios propicios para la participación femenina en el mercado de trabajo, mucho más que los hogares nucleares (Chant, 1991). La etapa del ciclo doméstico que se ha denominado como “expansión” estaba asociada a una mayor participación de las mujeres en actividades asalariadas, mientras que los hijos e hijas se volvían generadores imprescindibles en etapas posteriores. Un arreglo común entre los hogares jóvenes, era aquel que seguía las pautas de una división tradicional del trabajo (hombres proveedores y mujeres dedicadas al ámbito de la reproducción). Sin embargo, las mujeres solían involucrarse en actividades asalariadas cuando la economía del hogar demandaba más ingresos o cuando el principal proveedor no cumplía con su rol socialmente asignado (debido a enfermedades u otras causas). La mayoría de los grupos domésticos en etapas relativamente avanzadas del ciclo doméstico (cuando los hijos crecían y eran capaces de participar como generadores de ingresos) tenían al menos dos miembros trabajadores de tiempo completo. Era común encontrar amas de casa jóvenes que trabajaban por un salario durante periodos de tiempo que la familia consideraba “emergencias” (mismas que son frecuentes y en ocasiones permanecen largo tiempo), pero otras mujeres, sobre todo en hogares extensos y añejos, trabajaban de manera más permanente y regular. Los salarios provenientes del mercado de trabajo eran un elemento crucial para las economías de las familias urbanas.

Además, los diversos tipos de empleos asalariados ofrecían (a unos trabajadores más que a otros) un abanico de opciones que podían adaptarse a diversos momentos del ciclo de vida familiar o vital. Así, por ejemplo, los trabajadores calificados varones del calzado, la ropa, de múltiples talleres artesanales dedicados a la producción de artículos de consumo popular y los albañiles podían, llegado el momento, cambiar de empleo a una fábrica grande y formal, donde podrían ganar un poco menos de dinero en efectivo trabajando menos horas, pero con acceso a los cuidados de salud que su mujer y sus hijos necesitaban al principio de su vida familiar. Más tarde, al pasar de los 30 o 35 años, esos mismos trabajadores podían regresar a los talleres o las obras, pero como propietarios, gerentes, maestros de obra, encargados de producción o, si ya estaban muy “quemados” por los ritmos fabriles, como trabajadores más o menos alcoholizados a los que las fábricas les habían cerrado las puertas. En este regreso al sector de pequeña escala, los más afortunados podían hacer dinero y convertirse en personas influyentes en sus barrios. La mayor parte, sin embargo, sólo lograba ganar un poco más que un obrero calificado y aprovechar el trabajo de sus propios familiares.⁵

Además de nutrirse de los salarios, las economías domésticas tenían otras fuentes importantes de ingresos. Tal es el caso de la producción doméstica de artículos para la venta en donde las mujeres juegan un papel crucial. Mujeres que hornean, cosen, cocinan para vender sus productos son personajes comunes en los asentamientos urbanos populares. Aunque los hombres también suelen participar en la producción doméstica de bienes y servicios, lo hacen en áreas diferentes tales como la carpintería, la albañilería o la plomería.

La producción de bienes y servicios para el consumo ha sido una actividad casi invisible pero no por ello poco importante como fuente de ingresos de los grupos domésticos. Este trabajo ha sido (y continúa siendo) un espacio femenino: cocinar, lavar ropa, planchar, elaborar y reparar ropa y otros bienes de uso, limpiar la casa, cuidar niños, etcétera. Pero también ayudan a sus hombres en la construcción de sus propias viviendas. Los días femeninos constituyen, como sabemos, jornadas agotadoras y largas, especialmente cuando combinan las labores domésticas y reproductivas con el trabajo asalariado. Es conocido el hecho de que el trabajo asalariado no ha liberado a las mujeres de la realización de las tareas domésticas.

Por último, el intercambio social es una fuente importante de recursos para las familias de escasos recursos. Las redes y en general los sistemas de ayuda son un recurso básico para las familias urbanas. Aunque la participación en estas redes incluye tanto a hombres como a mujeres, se han detectado interesantes “territorios sociales” de los que hombres y mujeres forman parte según sus principales actividades y las arenas sociales en donde pasan la mayor parte de su tiempo de trabajo y de su tiempo social. El intercambio social, o flujo de bienes y servicios dentro de una red de amigos, vecinos, compañeros de trabajo y parientes, ha sido un elemento de suma importancia para la vida y las economías de los grupos domésticos urbanos (Lomnitz, 1977). La importancia de estas redes puede observarse tanto cuando el intercambio social y sus productos están presentes como cuando no existen. Se ha encontrado una fuerte asociación entre el aislamiento social (o el debilitamiento de las redes de intercambio y de ayuda mutua) y niveles más profundos y devastadores de pobreza. Los más pobres entre los pobres, se ha visto, son los miembros de grupos domésticos caracterizados por el aislamiento social (González de la Rocha, 1994).

Todo esto significa que los grupos domésticos por lo general se caracterizaban por diversidad ocupacional a su interior. Aún un solo trabajador podía participar en distintos nichos ocupacionales del mercado de trabajo, no únicamente a lo largo de su trayectoria ocupacional sino en una sola jornada de trabajo. La heterogeneidad ocupacional fue concebida en nuestros estudios durante los ochenta como un mecanismo de adaptación y de sobrevivencia contra el desempleo temporal de alguno de los miembros del hogar.⁶ Los trabajadores “formales” coexistían con los vendedores callejeros, los artesanos, las empleadas domésticas y los auto empleados. Los grupos domésticos eran una especie de olla mezcladora, en donde la segmentación del mercado laboral desaparecía sin producir diferencias sociales en la clase trabajadora.

La participación, en las estrategias domésticas familiares de sobrevivencia, de miembros que no son considerados como proveedores principales: mujeres, niños y ancianos, es un elemento crucial para el éxito de la estrategia. La reproducción de estos trabajadores pobres era posible gracias a la combinación de las condiciones descritas, en donde la participación de estos “proveedores secundarios” jugaba un papel muy importante. Es necesario enfatizar, sin embargo, que la participación de las mujeres en las actividades y estrategias de generación de ingresos se daba de manera paralela a la participación, en ocasiones muy activa, de los hombres, y no había elementos para pensar en la “feminización” de las economías familiares como un fenómeno generalizado.⁷ Podría

argumentarse que la combinación de distintas fuentes de ingresos y la coexistencia de diversos tipos de trabajadores dentro de los hogares familiares era el producto forzado de los bajos salarios y el resultado de la necesidad de incluir varios y distintos ingresos para lograr la sobrevivencia. Aún aceptando esta afirmación (producto forzado de la pobreza) era una situación posible que la mayor parte de los grupos domésticos lograban desarrollar. Antes de la crisis económica de los ochenta, y aún durante los primeros años de esa crisis, la disponibilidad de empleos y las oportunidades alternativas laborales existían como opciones reales para los trabajadores (aunque, por supuesto, muy pobremente remuneradas). El modelo de sobrevivencia que González de la Rocha (1986, 1994) denominó “los recursos de la pobreza” dependía de la existencia y disponibilidad de empleos en el mercado laboral y fue el resultado del vínculo relativamente “armonioso” entre el mercado de trabajo (con oportunidades abiertas pero de bajos salarios) y el funcionamiento –en términos de su organización social y económica- de los grupos domésticos.

Desde luego, el modelo descrito no funcionó de manera homogénea en todas las ciudades mexicanas. Mucho dependió de la estructura de oportunidades y del cambio en los procesos de trabajo. Por otra parte, esta estrategia doméstica de enfrentar un ambiente de bajos salarios y de inseguridad no era conducente ni a la superación de la clase trabajadora en su conjunto ni a la movilidad social ascendente: era un sistema estable de reproducción de la pobreza. La movilidad social ascendente ocurría de manera natural a causa de la expansión de las funciones de servicios en el sector público y la economía en general, lo que se tiende a llamar la “movilidad estructural”, pero los hijos de trabajadores pocas veces lograban obtener ocupaciones profesionales, gerenciales o empresariales aunque algunos analistas encontraron que los hijos más pequeños en hogares trabajadores eran quienes lograban mayores niveles escolares y, por lo tanto, mejores opciones laborales.⁸ El modelo de los recursos de la pobreza permitía a los hijos de los trabajadores encontrar ocupaciones con los mismos ingresos que sus padres a una edad relativamente temprana, y las empresas no introducían cambios tecnológicos o de proceso productivo que demandaran una clase trabajadora más educada. Así, los hijos dejaban la escuela pronto porque era fácil para ellos obtener un empleo, se casaban pronto, y repetían el ciclo. En las ciudades y pueblos donde la industria se transformó más rápidamente, por otra parte, se observó un aumento más rápido de la escolaridad en las nuevas generaciones y un retraso mayor de la edad al matrimonio. Así, en Monterrey y en ciudades menores dominadas por alguna industria

fuerte que pagaba buenos salarios, la escolaridad de las nuevas generaciones sí aumentó rápidamente. El tipo peculiar de orden social paternalista de Monterrey también tuvo que ver con una acotación sistemática de la participación económica de las mujeres, cuya labor de apoyo doméstico a los otros miembros del hogar se enfatizaba.⁹ En Tijuana, Guadalajara y la ciudad de México, por otra parte, el modelo descrito se manifestaba muy claramente.

Los principales elementos que forman parte de este esquema fueron de alguna manera constatados por nuestros estudios posteriores, cuando nuestro objetivo era conocer el impacto de la crisis económica de los ochenta en las formas de organización social de los grupos domésticos de escasos recursos de Guadalajara.

La transición: reestructuración de los grupos domésticos

Los años ochenta fueron tormentosos para la economía y la sociedad mexicanas. Mientras que los salarios reales experimentaban caídas dramáticas, las devaluaciones de la moneda, el éxodo de los capitales y la austeridad fiscal conformaron un panorama muy inseguro y frágil. El crecimiento de empleos permanentes registrados en el Instituto Mexicano del Seguro Social, que fue del 15%¹⁰ a mediados de 1981, cayó hasta el -4% a mediados de 1983. La crisis propició una serie de cambios en la estructura y organización de los grupos domésticos. Investigaciones realizadas durante la década del ochenta y principios de la siguiente mostraron las formas en que los hogares experimentaron una “privatización de la crisis” (Benería, 1992; González de la Rocha, 1988, 1991). Las respuestas domésticas y familiares a la crisis de los ochenta incluyeron, sobre todo, la *intensificación* de las estrategias de sobrevivencia que les eran comunes previamente. Las cuatro condiciones estructurales para el modelo de sobrevivencia, descritas arriba, estuvieron todavía presentes, aunque con más dificultades. La estrategia de intensificación implicó, sin embargo, la creciente y más permanente participación de las mujeres adultas en el trabajo asalariado, la entrada más temprana de los hijos varones al mercado laboral y la dedicación más intensa de las hijas a las tareas domésticas. Dado que el empleo formal sufrió severas mermas en su capacidad de ofrecer oportunidades a los trabajadores, estos no tuvieron más alternativa que las ocupaciones denominadas informales.¹¹ En contraste con la situación previa, cuando el empleo informal coexistía con el formal, la informalidad proliferó en un contexto general de disminución del empleo formal.

Según varios estudios desarrollados durante aquellos años de crisis, las respuestas domésticas fueron relativamente exitosas. Los grupos domésticos mostraron su capacidad de defender sus ingresos totales de las dramáticas caídas que habían experimentado los salarios individuales.¹² Para defender sus ingresos, los miembros de los grupos domésticos tuvieron que trabajar más e intensificar el uso de los recursos y activos que aún les quedaban (como el trabajo femenino y el de los niños y jóvenes). Nuestro trabajo en grupos domésticos de Guadalajara encontró que, mientras que los salarios de los hombres jefes de hogar habían caído 35%, los ingresos domésticos totales sólo disminuyeron 11%, gracias a esta intensificación del trabajo (González de la Rocha y Escobar 1988; González de la Rocha, 1988, 1991, 1994). La crisis de los ochenta afectó las cuatro condiciones estructurales para el modelo de sobrevivencia previamente descrito, en los siguientes términos:

1.- La importancia de las mujeres como generadoras de ingresos monetarios aumentó, mientras que las contribuciones que los hombres jefes de hogar hacían a la economía doméstica disminuyeron en muchos casos.¹³ Además de las mujeres adultas, los jóvenes varones también incrementaron su participación en el mercado laboral. El aumento del número de generadores de ingresos por hogar fue posible a través de la participación de los nuevos (y viejos) trabajadores en las actividades informales y el autoempleo, puesto que la entrada a empleos formales se hizo cada vez más difícil. Esto fue el producto de la urgente necesidad de subsanar o contrarrestar la capacidad masculina decreciente de fungir como proveedor único o mayoritario. Este proceso de intensificación del uso de la mano de obra disponible fue claramente uno de los principales activos de los hogares para enfrentar la crisis.

Las modificaciones en las formas de participación de hombres y mujeres en el empleo acarrearón, a su vez, cambios en el mercado. Hasta principios de los años ochenta, quienes transitaban del empleo formal a una ocupación informal lo hacían en busca de mayores ingresos, autonomía o flexibilidad. Cuando la generación de empleos formales se estancó de manera absoluta a partir de 1981 y hasta 1988 sucedió también que los ingresos de los empleos formales disminuyeron drásticamente, por la vía de inflación no compensada (Lustig, 1991). Para algunos, salir al sector informal fue una manera de enfrentar y de resistir la reducción salarial (Cortés y Rubalcava, 1989). Pero esta táctica funcionó sólo por un tiempo: al crecer la afluencia de trabajadores hacia empleos y ocupaciones informales, la flexibilidad de este sector, cuyas condiciones de trabajo y

empleo están poco reguladas, llevó a un empeoramiento aún mayor de sus salarios, ingresos por autoempleo y condiciones de trabajo. Así, en Guadalajara encontramos que, de 1982 a 1987, los salarios formales descendieron 35-40%, pero los informales el 50%, y los informales femeninos aún más.

2.- Además de incrementar el número de trabajadores asalariados, los hogares urbanos ampliaron sus fuentes de ingresos para contrarrestar la “frágil” fuente de salarios. La estructura de ingresos de los hogares se transformó de tal manera que la proporción de los salarios en los ingresos totales familiares disminuyó, mientras que la proporción del ingreso proveniente del trabajo independiente (principalmente autoempleo y autoabasto) aumentó (CEPAL, 1991). El autoempleo aumentó debido a que la atracción relativa del trabajo independiente creció a medida que los salarios formales caían. Aunque es difícil medir la cantidad de mujeres que trabajan en negocios familiares sin ningún tipo de remuneración, algunos cálculos han sugerido que entre las mujeres empleadas de Guadalajara, las trabajadoras no pagadas representaban tan sólo el 2.7% en 1978 en comparación con el 8% en 1987 (Escobar, 2000). Los estudios de caso realizados en Guadalajara mostraron que los grupos domésticos incrementaron el trabajo dedicado a negocios o pequeñas actividades independientes.

3.- El trabajo doméstico en la esfera reproductiva se multiplicó ante la presencia de más miembros en los hogares (en procesos de extensión, con la finalidad de ahorrar en los gastos de vivienda) y ante el hecho de que en los hogares se sustituyeron bienes y servicios previamente adquiridos en el mercado por otros producidos en casa (reciclamiento de objetos, reparación de aparatos domésticos, reparación de ropa vieja, comer más en casa en vez de comer en fondas o restaurantes, etcétera). Hablar del aumento de esta carga doméstica es hablar del incremento de la carga de trabajo en manos femeninas, ya que las transformaciones en la organización de los grupos domésticos no incluyeron una redistribución de las tareas dentro del hogar.

4.- Aumentó también la importancia de formar parte de redes de intercambio social. La colaboración, la ayuda mutua, el intercambio de favores cotidianos que se expresan en el diario ir y venir de bienes y servicios entre parientes, vecinos y amigos, se convirtió en un ingrediente fundamental para la protección del bienestar. Las redes femeninas fueron un factor crucial de la vida cotidiana durante esos difíciles años de los ochenta.

Estos intercambios cobraron aún más relevancia en un contexto en el que las mujeres necesitaban apoyo para el cuidado infantil, las tareas domésticas multiplicadas y para obtener información sobre posibles fuentes de ingresos (empleos, etcétera).

Todos estos elementos hablan de un proceso de intensificación en el uso de los recursos domésticos. El hogar, grupo doméstico, actuó como el colchón amortiguador que protegió el bienestar de sus miembros del fuerte impacto de la crisis económica.¹⁴ El trabajo disponible fue invertido en esta estrategia de intensificación, y los hogares usaron más, *pero también gastaron más*, sus activos y recursos. Estos procesos configuraron un rápido deterioro de las condiciones de vida de la mayoría de los habitantes y los grupos domésticos, y los miembros de estos hogares pagaron un precio muy alto por sus intentos de proteger sus ingresos domésticos. La gente tuvo que trabajar más por salarios más bajos y en peores condiciones. Los grupos domésticos tuvieron que depender más de las actividades informales, ya que las formales se habían vuelto escasas y excepcionales. La heterogeneidad ocupacional que había caracterizado a los hogares en los años previos a la crisis dio lugar a arreglos domésticos mucho más homogéneos, en donde prevalecía el empleo informal y precario de sus miembros.

El debilitamiento de la estrategia colectiva de intensificación del trabajo: La pobreza de recursos

Finalmente, a partir de 1995 se observa que los hogares dejan de responder al cambio económico tal como lo habían hecho hasta entonces, y adquieren un nuevo carácter. Además, se trata de un periodo de estabilización con crecimiento. Si bien las respuestas de los hogares durante los primeros trece años de crisis explican por qué la población mexicana ha sido capaz de enfrentar severos problemas económicos, periodos como el 1995-2000 también son importantes porque muestran cómo puede beneficiarse la población de ciertos momentos de estabilidad económica y crecimiento. Ayudan a explicar por qué, a pesar de todo, tantos mexicanos perciben que no les ha ido mal y por qué creen que a sus hijos les irá mejor.¹⁶ El periodo 1995-2000 es precisamente de este tipo, y se examina aquí con detalle porque nos parece que durante él las familias revirtieron algunas de las tendencias observadas durante la reestructuración de 1982-1995 pero, al mismo tiempo, cambiaron en lo fundamental: la organización social y económica de la sobrevivencia y reproducción.

Si se analiza el quinquenio 1996 – 2000 se puede observar una serie de quiebres de tendencia respecto de los quince años anteriores. En primer lugar, en términos de generación de empleos formales. En el quinquenio se crean 700,000 empleos

permanentes afiliados al IMSS por año. Esta cantidad es 50% superior al promedio de los quince años previos. Como tal, no basta para absorber el total de la demanda de empleo anual debida a la incorporación de la población de 15 años a la PEA, pero sí se acerca mucho más a esa demanda que antes, y va cambiando gradualmente la distribución de la PEA total entre formal e informal (o asegurada y no asegurada), a favor de la primera.

En segundo lugar, cambia la tendencia en cuanto a tasas de participación en el empleo. Antes de la crisis económica, el alza en las tasas de participación se había concentrado en mujeres jóvenes, educadas y sin hijos (García y Oliveira, 1994). A partir de la crisis, como ya se explicó, se generalizó el alza en las tasas de participación, pero los dos grupos más notables fueron las mujeres mayores de 30 años, con hijos y poca educación, y los jóvenes. A partir de 1995 se detiene el alza en las tasas de participación de las mujeres y de los jóvenes. En otras palabras, la estrategia doméstica de intensificación del trabajo remunerado llega a su fin. Esta es una tendencia general del empleo, y no se restringe a los hogares de trabajadores depauperados. En parte, creemos que las estrategias domésticas puestas en marcha a partir de la crisis por los hogares trabajadores pobres llegaron a su límite, es decir que los hogares ya habían colocado en el mercado toda la fuerza de trabajo disponible, o que se había llegado al punto en el cual el ingreso del trabajador marginal del hogar no compensaba el esfuerzo individual y colectivo implicado. Esto es lo que González de la Rocha llama la “pobreza de recursos” (*véase infra*). Pero por otra parte también pensamos que hubo grandes grupos sociales que, *como estrategia*, decidieron estabilizar o reducir su participación en el mercado de trabajo o bien para incrementar la educación de los jóvenes¹⁹ o bien porque decidieron que las esposas o jefas de familia enfatizaran sus labores domésticas.

A todo lo anterior se suma la transición demográfica mexicana, que alteró el comportamiento reproductivo y por ende la estructura y organización de los grupos domésticos. Durante la última década, las unidades domésticas mexicanas pasaron de tener 5.5 miembros en promedio a 4.7. Disminuyeron su tamaño en casi una persona. Una parte importante de esta disminución corresponde a la población infantil de los hogares. Pero la otra corresponde a población hábil. La disminución de los miembros hábiles de cada hogar impacta la capacidad del mismo de poner en práctica estrategias múltiples y diversificadas de conseguir ingresos y de realizar los trabajos reproductivos. La unidad doméstica se vuelve menos flexible. Puede contrarrestar este cambio con intercambio social más intenso o, en el contexto de una economía en crecimiento y

próspera, con la provisión de más equipo doméstico y mejores servicios sociales. Pero si este último no es el caso y sus relaciones sociales están empobrecidas por una merma en su capacidad de reciprocidad, la familia pierde adaptabilidad.

El cambio demográfico y de composición de las unidades domésticas tiene otras consecuencias. Los periodos económicos críticos de la etapa de expansión de las unidades domésticas de los años sesenta-ochenta, en los cuales había un solo proveedor disponible de tiempo completo y hasta seis u ocho consumidores, entre la mujer responsable del hogar, algún allegado o anciano, y varios niños menores de 12-14 años, se han vuelto menos críticos porque los hogares son más pequeños y hay menos consumidores. Las curvas tanto de productores como de consumidores, que con grandes familias mostraban fuertes desniveles a lo largo del ciclo doméstico, ahora son más planas.

Al mismo tiempo, sin embargo, la creciente longevidad de los adultos mayores acarrea otros cambios: algunos adultos mayores pueden seguir generando ingresos, y en este sentido su presencia en el hogar es un activo y un elemento más que hace menos contrastante la transición entre las diversas etapas del ciclo doméstico. Pero es común que se trate de personas que requieren cuidado y apoyo, y en este caso las jefas de hogar, o alguna otra mujer joven o adulta, enfrenta una carga adicional.

No hemos aquilatado el peso del cambio epidemiológico en la capacidad de trabajo y generación de ingreso de los hogares que estudiamos. A inicios de los años ochenta encontramos muchos hombres y mujeres con padecimientos más o menos inhabilitantes: secuelas de partos complicados, cirugías, accidentes, “nervios”, y desde luego alcoholismo frecuente y observado como el estado natural de las cosas por todos. Pero en 2001 y 2002 nos sorprendió que, a pregunta expresa en cada hogar estudiado en pequeñas ciudades del país, la frecuencia de estos padecimientos inhabilitantes era muy alta. Sobresalieron el alcoholismo y sus secuelas y diabetes avanzadas. Pero había múltiples otros problemas cuyo origen no se nos pudo explicar. Una tarea pendiente entonces es explorar la interacción del cambio epidemiológico con el demográfico y el económico.

Puede pensarse como hipótesis que, conforme ha avanzado el proceso de deterioro de la cantidad y la calidad de los empleos, los “nervios” provocados por la incertidumbre sobre la capacidad de comer al día siguiente hagan presa de mayores grupos de población (Enríquez, 2002). Pero al mismo tiempo puede haber mecanismos de

respuesta a estas incertidumbres que no conozcamos, o que hayan evolucionado significativamente.

Por otra parte, mientras que algunos trabajos clásicos sobre los hogares del Caribe (Safa, 1995) han afirmado que la industrialización secundaria de los países de esa región terminó por reforzar la autonomización y el poder femenino, en México el conjunto de los estudios ha señalado que la “salida” de las mujeres del hogar agrega una carga más a su jornada, sin retribuirles ni en satisfactores ni en poder y autonomía (Benería y Roldán, 1987; García y de Oliveira, 1994; González de la Rocha, 1986, 1994)). La perspectiva de mediano plazo (aproximadamente veinte años) que informa este texto nos mueve a cuestionar estas posiciones. Aunque es cierto que en el corto plazo la participación de las mujeres en el empleo y en otras actividades proveedoras de ingresos sólo representó una carga, creemos que en el mediano plazo les ha facilitado construir relaciones de pareja y de familia menos subordinadas. Esta no es una discusión simple. La posición que afirma que el trabajo remunerador no acarrea una recomposición de fuerzas en la unidad doméstica y la familia (sobre todo en la relación nuera – suegra) argumenta que la creciente capacidad femenina de administración (que innegablemente se produce con el aumento de los ingresos propios de la mujer) puede permitirle a la mujer cuidar mejor a su familia, pero no la “empodera” como persona.

En suma, en el transcurso de quince años los hogares trabajadores urbanos pasaron de una situación relativamente estable basada en una estrategia de trabajo múltiple y diversificada a otra que es más precaria porque 1) hay más hogares sin diversidad ni multiplicidad ocupacional, 2) una mayor proporción de los empleos es insegura e informal, 3) los hogares son más pequeños, lo que les resta flexibilidad. Esta nueva y más precaria situación puede pensarse con conceptos diferentes a los de las estrategias de sobrevivencia. Una unidad social cualquiera que se encuentra en equilibrio precario o inestable, y en donde la pérdida de ese equilibrio representa un cambio catastrófico, es una unidad social *vulnerable*. La vulnerabilidad de los hogares no apareció en México en 1995 (o en una fecha precisa cualquiera). Pero el recuento hecho en esta sección muestra que los hogares pobres mexicanos urbanos se hicieron mucho más vulnerables en ese lapso de tiempo. El concepto *vulnerabilidad*, a diferencia del de pobreza, es dinámico y alude a los procesos que se generan en las condiciones de inseguridad – seguridad de los individuos, grupos domésticos o comunidades ante ambientes cambiantes (Moser, 1996). Dicho concepto está íntimamente relacionado con la

posesión –cambiante– de recursos y las capacidades individuales y familiares, que también son dinámicas, de convertirlos en activos reales del bienestar.

Aunque el término *exclusión* es ambiguo, puede ser útil para describir la situación creada por la economía política de nuestro país –especialmente desde 1994– para muchos de los trabajadores y buscadores de empleo (sobre todo jóvenes que quieren entrar al mercado de trabajo) para quienes es cada vez más difícil encontrar oportunidades para invertir su fuerza de trabajo. La promoción de las exportaciones ha ido de la mano, en México, de la reestructuración de los procesos laborales y del mercado de trabajo, como lo han mostrado De la Garza y Salas (2003) y una corriente importante de sociólogos del trabajo. Además, ha estado acompañada por cambios en las estructuras domésticas y en los sistemas familiares de reproducción. La consolidación de las políticas económicas orientadas a las exportaciones y la reestructuración económica han creado nichos ocupacionales “selectos” y ha reestructurado las jerarquías y desniveles que caracterizaban al mercado de trabajo hasta 1980. Las zonas de más altos salarios eran las cercanas al Distrito Federal: ahora son el Norte y la frontera. La industria de exportación era un refugio de fuerza de trabajo femenina y secundaria, que pagaba menos de la mitad de lo que pagaban las industrias orientadas al mercado interno. Ahora la industria orientada al mercado interno ha disminuido su tamaño, y se han igualado a la baja sus condiciones de trabajo y su paga con la industria de exportación. Ha aumentado la proporción de hombres en las industrias de exportación y la de mujeres en las demás. La creciente pobreza, nuevas formas de exclusión y la emergencia de una *nueva marginalidad* (Escobar, 1994) son los principales ingredientes de la vida social en Guadalajara y otras ciudades del país desde la segunda mitad de los años noventa.

Según Figueroa, Altamirano y Sulmont (1996), la exclusión económica es definida en función de la organización económica dominante que previene la participación de algunos grupos o individuos en relaciones, actividades, y en el acceso a los recursos que son importantes y deseables. La exclusión afecta a quienes carecen de los medios, habilidades, credenciales, edad o sexo apropiados para entrar a los sistemas productivos y laborales. Esto se traduce en creciente desempleo, decreciente participación masculina en las estructuras de empleo, y en el aumento de la precariedad en los empleos disponibles (donde la mayoría de las mujeres trabajan) y va de la mano con la feminización de la fuerza de trabajo. Estos procesos son parte de la dinámica de la nueva tendencia de expansión del capital: el crecimiento económico dirigido,

restringido, limitado y excluyente (Fontes, 1997). La situación de exclusión que caracteriza a buena parte de la población trabajadora mexicana ha tenido un profundo impacto en los mecanismos sociales que componen las estrategias de diversificación e intensificación del trabajo discutidas anteriormente. En lo que sigue, presentamos el impacto de la exclusión laboral en las cuatro condiciones estructurales para el desarrollo de las estrategias de sobrevivencia, y haremos énfasis en la inoperatividad de las mismas en este nuevo contexto.

En primer lugar, la ausencia de empleo imprime su marca como un elemento disruptor en las economías domésticas y en las formas de organización social de los hogares. Dado que el trabajo es el recurso más importante (y el único que tienen en abundancia) de los grupos domésticos de escasos recursos (Moser, 1996; González de la Rocha, 1994), podemos esperar que la exclusión produzca efectos drásticos en la capacidad de los pobres de sobrevivir y reproducirse. El desempleo masculino es un fenómeno presente en muchos hogares de hoy en día. Estudios de caso realizados en los últimos años de la década del noventa en Guadalajara mostraron los problemas que los grupos domésticos enfrentan durante largos periodos de desempleo. Más trabajo femenino, por salarios proporcionalmente cada vez más bajos, parece ser la situación predominante para muchos hogares de la Guadalajara actual. Estar desempleado significa, en primer lugar, perder un salario (asociado a un empleo relativamente permanente). El desempleo acarrea, por otra parte, implicaciones negativas en otras dimensiones de la vida de la persona desempleada y su familia: la pérdida de experiencias y de lazos sociales que son cruciales para el bienestar de los individuos y produce severos impactos en la identidad social, la actividad física, el contacto social y sentido colectivo, la estructura del tiempo y el estatus social (Jahoda, citada por Gershuny y Miles, 1985). El desempleo, que afecta de manera importante a los jóvenes varones, deteriora la capacidad de los grupos domésticos de sumar ingresos a sus muy deteriorados presupuestos, nutridos por los ingresos de los padres, a través de la participación de esos miembros jóvenes en el mercado de trabajo. La llamada etapa de *consolidación* del grupo doméstico ya no presenta las ventajas comparativas (respecto de las etapas de expansión y dispersión) que tenía anteriormente.

Una de las nuevas respuestas a la ausencia de oportunidades de empleo observada en los niveles individual y familiar es la creciente emigración de jóvenes y adultos urbanos, tanto hombres como mujeres, a los Estados Unidos. Las dificultades de obtener un empleo (y permanecer en dicho empleo) en las ciudades mexicanas, junto con los bajos

salarios, están detrás de sus decisiones de emigrar y formar parte de comunidades transnacionales de trabajadores. La migración internacional fue, durante mucho tiempo, en México, un fenómeno de las áreas rurales. Actualmente, son cada vez más los habitantes urbanos que se unen a los flujos migratorios hacia el país del norte. Las cifras son elocuentes: Para 2003 estimamos la población mexicana de los Estados Unidos en 10 u 11 millones de personas, o sea 10 u 11% de la población nacional.²⁰ Pero la *fuerza de trabajo* es proporcionalmente mayor: la mexicana que reside en el país vecino equivale al 15 o 16% del total de la fuerza de trabajo en México, lo que refuerza la noción de que esta es una migración fundamentalmente laboral.

Pero la disminución de la capacidad doméstica de instrumentar estrategias múltiples y diversificadas de ingreso también se manifiesta en la migración internacional. A principios de los años ochenta, los enfoques de esta migración pasaron de explicaciones individualistas en las que el migrante optaba por cambiar definitivamente de residencia y país, dado un diferencial de ingresos o de nivel de vida, a los enfoques de la nueva economía de la migración (Taylor 1986), según los cuales: 1) la migración es un proyecto familiar, no individual, y forma parte de una estrategia de diversificación económica. 2) La migración, más que buscar un ingreso más alto, busca compensar las deficiencias de los mercados locales, y en especial de los mercados de crédito y riesgo (pérdida de la cosecha, desempleo). 3) La función de la migración puede observarse en el momento en que el migrante trae o remite recursos que se convierten en un ingreso adicional, en inversiones, o cuando sucede una catástrofe y las remesas la amortiguan.

Sin embargo, como suele suceder con los modelos y enfoques de las ciencias sociales, en el momento en que los modelos cambian, la realidad lo hace también. Cuando las teorías migratorias empezaron a enfatizar el papel de la unidad doméstica y la familia en la migración²¹, esas colectividades empiezan a relacionarse de nuevas maneras con la migración. Las investigaciones más recientes de Escobar²² sobre pobreza y migración internacional muestran que hay dos elementos de los tres antes explicados que parecen estar en crisis en los últimos años. En primer lugar, más que contribuir a enfrentar mercados de crédito y riesgo defectuosos, la migración que hemos estudiado en los últimos dos años en comunidades pobres de ocho estados mexicanos parece tener la función más simple de proveer un ingreso (o de disminuir la pobreza). Los ingresos locales o nacionales no bastan para enfrentar los gastos de sobrevivencia, ni el costo de la construcción, reparación o expansión de la casa, la preparación de terrenos para el cultivo, o los gastos catastróficos de alguna enfermedad. Sólo con migración se

obtienen esos ingresos, y un sistema de cobertura de riesgo no supliría a la migración porque lo que haría falta, en primer lugar, sería que los que optan por no migrar tengan ingresos para cubrir esos gastos, créditos y riesgos.

En segundo lugar, la migración como parte de una estrategia diversificada y colectiva también parece tener menos vigencia. En una buena parte de nuestros estudios de caso de familias, el migrante era el único o el principal proveedor monetario o en especie, por lo que en el momento en que él migra a los Estados Unidos la familia pierde todo o la mayoría de su ingreso, y el lapso que transcurre entre su partida y las primeras remesas se convierte en un periodo de mucho temor y escasísimos ingresos, en el que se duda fuertemente de la capacidad de sobrevivencia de la familia.

Esto también significa que tiene sentido para el migrante permanecer temporadas más largas en Estados Unidos. Si ha logrado obtener un empleo razonable y es capaz de remitir una parte significativa de sus ingresos, su retorno tiene sentido social y afectivo pero no económico. En nuestros estudios de caso de migración reciente nos hemos encontrado que, con notable frecuencia, los migrantes deciden alargar su estancia en Estados Unidos. Los analistas mexicanos, en general, hemos atribuido el alargamiento sutil de las estancias -que se observa desde 1987- y el más rápido posterior a 1990 a los cambios en la política migratoria y fronteriza de los Estados Unidos, que hacen más costoso y arriesgado un patrón de migraciones cíclicas²³. Efectivamente creemos que las políticas migratoria y fronteriza tienen un impacto sobre las estancias, pero sólo pueden explicar el alargamiento de las estancias. Para entender el otro fenómeno que se ha desarrollado simultáneamente, que es el crecimiento más rápido de las remesas que de la población mexicana en Estados Unidos, es necesario entender que el papel de las remesas como cobertura ante riesgos o como inversión disminuye, mientras que su papel en la sobrevivencia cotidiana crece. Los migrantes mexicanos en Estados Unidos *tienen* que remitir porque sus familias en México tienen muy pocas fuentes alternativas de ingresos.

Esto conduce a otro fenómeno. La solución a vivir separados y pagar y sostener dos casas es unificar a la familia, pero el único lugar donde se puede unificar sin sacrificar ingreso es en Estados Unidos. Esto ha sido difícil porque una parte sustancial de los mexicanos que han ido a trabajar a los Estados Unidos a partir de 1989 lo han hecho de manera indocumentada²⁴, y no tienen derecho de llevar a sus familias a vivir con ellos. Lo que sucede, por lo tanto, es que muchas familias optan por permanecer separadas, mientras que otras se van unificando en los Estados Unidos, pero en un contexto nuevo

en el que los derechos de los indocumentados están disminuidos o cuestionados y son por lo tanto más vulnerables.

La emigración internacional laboral y la transición demográfica ya mencionada también se relacionan con otro fenómeno, el de hogares sin trabajadores. En otras palabras, no sólo la exclusión laboral y el desempleo generan estos hogares. En múltiples zonas rurales y algunas urbanas, encontramos hogares “dona” en los que está ausente la generación en edad laboral. Son hogares que viven sobre todo de remesas y cuyos principales gastos se realizan en la educación de los niños y jóvenes y en la salud de sus abuelos. Ahora bien, como se dijo antes, un hallazgo fundamental de la antropología de las masculinidades es la importancia del padre (y en menor medida de la madre) en la socialización al trabajo de los hijos (Gutmann 1996). Si los abuelos tienen la capacidad y la salud suficientes para cumplir con este papel, entonces la situación que se genera es una en la cual se “brinca” una etapa de cambio en la socialización. Si no, entonces, o bien la socialización al trabajo se debe adquirir por otros medios o no se adquiere. En cualquier caso, hay un cambio en los patrones de socialización en nuestro país que está íntimamente vinculado con la migración internacional y con nuevas maneras (y nuevos obstáculos) para el acceso y la socialización al mundo del trabajo.

Pero la migración internacional no es la única respuesta a la situación de exclusión laboral que caracteriza al México actual. Las actividades ilegales tales como el robo y el tráfico de drogas (a escala pequeña) forman parte de las pocas alternativas que los jóvenes urbanos tienen para obtener ingresos. Una mujer recientemente afirmó durante una entrevista: “ven de noche al barrio para que veas qué tipo de trabajos es el que los jóvenes tienen”, haciendo referencia a la ilegalidad que se ha ido filtrando en las actividades desarrolladas por muchos habitantes jóvenes del Cerro del Cuatro en Guadalajara. “Ellos no tienen opción. Cuando encuentran algo más es muy lejos de la colonia y lo que les pagan se les va en pagar camiones y un *taco* al medio día”.

Esta situación, dominada por el deterioro del empleo, y en casos graves su ausencia, ha erosionado otras fuentes de ingresos de los hogares. Es necesario aclarar que el empleo precario estaba presente en la situación previa (cuando el modelo de “los recursos de la pobreza” fue construido), pero coexistía con el empleo formal y las fuentes “autónomas” de ingresos. En el escenario social actual, los individuos enfrentan una situación en donde prevalece el empleo precario en combinación con cada vez más largas experiencias de desempleo (o lo que la gente describe como “no encontrar trabajo”). El empleo permanente se ha convertido, cada vez más, en un privilegio raro y

difícil de conseguir, y solamente disponible para un número reducido de trabajadores. Un nuevo tipo de segmentación emergió, no sobre las líneas de lo formal y lo informal, sino entre un grupo privilegiado de trabajadores y una vasta mayoría de personas que luchan por sobrevivir con muy escasos recursos y con una gran dificultad de vender su fuerza de trabajo. La producción en pequeño y el pequeño comercio son actividades que requieren recursos para ser invertidos, concretamente dinero en efectivo que pueda convertirse en el medio para la compra de materiales, el pago de transporte y otras actividades que el auto empleo requiere en sus procesos. Dicho de otra forma, la exclusión laboral disminuye la capacidad de los individuos y las familias de participar en procesos de auto abasto, auto empleo y producción doméstica en pequeño. Los estudios de caso de nuestras investigaciones en Guadalajara, durante 1995 y 1996, mostraron que los individuos sin ingresos regulares (permanentes o relativamente estables) obtenidos en el mercado de trabajo, enfrentan enormes dificultades para llevar a cabo actividades de auto abasto puesto que éstas requieren de un mínimo de dinero en efectivo (que normalmente se obtiene vía salarios de algún miembro de la familia) para destinar a la compra de materiales necesarios y el pago del transporte urbano. Esto, sin duda, cuestiona la naturaleza “autónoma” de las actividades “por cuenta propia” (entre las que se encuentra el auto abasto, el auto empleo, etc.) y nos lleva a formular una hipótesis diferente: las actividades “por cuenta propia” y la producción casera de bienes y servicios para el consumo familiar son dependientes de la existencia de ingresos regulares y estables que, en el caso de las sociedades urbanas mexicanas, tiene su origen en el salario que se obtiene en los mercados laborales. En los contextos en donde existe este salario regular (al menos uno dentro del grupo doméstico), los individuos y las familias tienen un margen más amplio para destinar tiempo y otros recursos (incluyendo dinero) a las actividades por cuenta propia y a la producción casera de bienes y servicios. En contextos en donde, por el contrario, los salarios son esporádicos, eventuales o de plano inexistentes, las opciones para dedicarse a este tipo de actividades se reducen significativamente. La exclusión laboral parece llevar a otros tipos de exclusiones, en un proceso de espiral de desventajas.

Los hogares, los grupos doméstico-familiares, requieren de ingresos seguros y regulares para obtener recursos que provienen de otras fuentes. Aún los ingresos que provienen de las redes de intercambio social dependen, en cierta medida, de ingresos regulares –vía salario. Las redes sociales son el producto de la participación de los actores quienes entablan los lazos, los mantienen en funcionamiento o bien los abandonan. Las redes

sociales son construcciones que requieren, como es el caso de las actividades de auto abasto, de recursos. Participar en una red específica de intercambio social tiene “costos” y la reciprocidad, que normalmente está en la base de estos intercambios, demanda un flujo continuo de bienes y servicios. Muchas mujeres y hombres entrevistados han dado testimonios del proceso de aislamiento social relacionado con su falta de recursos económicos. Este proceso se ha documentado en estudios recientes realizados en América Latina (Katzman, 1999) y en otros países del mundo (González de la Rocha, 2000) y es actualmente motivo de investigaciones específicas que se proponen profundizar en el conocimiento del aislamiento social como producto de la espiral de desventajas que la falta de empleos ha desatado.²⁵

Respuestas públicas: Impacto sobre la vulnerabilidad

En esta última sección se abordan dos cuestiones. En primer lugar, cómo debe analizarse la capacidad o incapacidad de respuesta de los hogares a cambios en su contexto económico cuando todo indica que la estrategia de intensificación del trabajo se agota. En segundo lugar, la manera en que el Estado interviene en los hogares como parte de un nuevo paradigma de política social, en el que se concibe que la acción directa del Estado sobre el empleo debe ser marginal.

Exposición del modelo de activos

Este enfoque, que se centra en los recursos de los hogares y en su capacidad de transformar esos recursos en activos y por ende en ingresos y bienestar, permite analizar también algunas de las principales acciones de política social. A partir de 1997, el gobierno federal pone en marcha un programa social llamado Progresá que selecciona, a través de censos comunitarios, a familias con escasez de activos (vivienda precaria, carencia de equipamiento doméstico, altas tasas de dependencia económica) y les transfiere efectivo, suplementos alimenticios, útiles escolares y servicios a cambio de que cada individuo de esa familia cumpla con un programa individualizado de acciones que incluyen asistir a la escuela (en caso de que tengan acceso a una beca de escolaridad en el programa), asistir regularmente a revisiones y a pláticas de salud en la clínica que se les asigne, y participar en tareas de beneficio colectivo que son acordadas con los médicos, maestros o autoridades locales.

El programa inició en zonas rurales en 1997, con 500 mil familias. Para el año 2000 ya abarcaba a 2.6 millones de familias rurales (aproximadamente 13 millones de personas),

y en 2003 a 4.3 millones (más de 20 millones de personas) en localidades rurales, semi-urbanas y urbanas. A cada familia se le transfiere en efectivo un promedio de 440 pesos mensuales, compuesto por un apoyo familiar y por una o más becas escolares, que varían en función del año escolar que se cursa y del sexo del becario (las niñas y jovencitas reciben becas superiores). Hay una transferencia total máxima de casi mil pesos por familia. En zonas rurales marginadas, el ingreso por transferencia equivale al 50% de todos los otros ingresos monetarios, o sea que éstos crecen por ese monto. En zonas suburbanas y urbanas y en especial en el Norte del país, los ingresos propios de las familias son mucho más altos, por lo que la transferencia promedio representa una proporción menor de los ingresos totales.

En sus inicios, el programa significó una innovación muy significativa en política social porque 1) seleccionó a sus beneficiarios a través de censos y sin la participación de ningún intermediario (hasta entonces, los programas “focalizados”, es decir dirigidos a una población en especial, seleccionaban a la población beneficiaria con la ayuda o la intervención de líderes o autoridades locales); en otras palabras, se dio prioridad absoluta a los criterios técnicos de incorporación, y se desecharon los políticos. 2) Porque el cumplimiento de las corresponsabilidades de los miembros del hogar se certifica necesariamente cada bimestre, y la transferencia se afecta si se incumple con él. 3) Por su concepción, que enfatiza la educación y la salud. Considera que la pobreza debe atacarse en los puntos que definen la reproducción de la misma: la infancia temprana, durante la cual la nutrición es fundamental para asegurar el correcto desarrollo físico e intelectual, la asistencia escolar hasta la secundaria²⁶, lo que retrasa la edad de inicio de la vida laboral, debe capacitar a los estudiantes para obtener mejores empleos, y retrasa el inicio de la vida en pareja y por ende de la vida reproductiva. El programa inicia en zonas rurales en 1997 precisamente porque ahí se encuentra un patrón de reproducción de la pobreza que incluye desnutrición infantil, poca escolaridad, inicio precoz de la vida productiva y reproductiva, y grandes familias, lo que reduce aún más el bienestar. 4) Por último, el programa es innovador por la forma en que es evaluado. Las evaluaciones de programas sociales y económicos previos habían sido poco estrictas, en ocasiones sesgadas, y con mucha frecuencia secretas. Progresar, por el contrario, hace evaluaciones estrictas que incluyen comparaciones entre beneficiarios y no beneficiarios a lo largo del tiempo, con el objeto de establecer claramente el monto de los impactos del programa sobre la educación, la salud y la nutrición.

La pregunta que nos hacemos al discutir la acción del programa Progres-Oportunidades es: ¿puede el Estado intervenir significativamente en el bienestar y la pobreza de los hogares mexicanos sin incidir al mismo tiempo en el empleo? En la sección anterior se observó que el principal factor de deterioro en las familias trabajadoras fue el mercado del empleo. En principio, cabe pensar que poco se puede hacer sin mejorar el empleo.

Nuestro trabajo de evaluación indica que el Programa Oportunidades hace disminuir la vulnerabilidad de los hogares mientras éstos están incorporados al programa. Además, podría tener efectos la misma una vez que los hogares salen del programa, a través del aumento de las capacidades de los individuos (mejor nutrición, mayor escolaridad y salud). El programa se propone disminuir la pobreza en el mediano plazo creando capacidades en la población pobre, es decir, convirtiéndola en una población sana y educada. Pero nosotros pensamos que también tiene un impacto menos mediato sobre la vulnerabilidad por varias razones²⁷: 1) en primer lugar, porque otorga al hogar pobre un ingreso suplementario estable, que mitiga las variaciones de los otros ingresos. 2) El programa influye en la administración del hogar. Aunque esta influencia consiste básicamente en recomendaciones de orientación del gasto hacia las necesidades básicas y alimentos especialmente nutritivos, reorganiza y mejora el conjunto de la administración del hogar.²⁸ 3) La vulnerabilidad disminuye porque, en un país donde los servicios de salud y educación públicos no son ni gratuitos ni de libre acceso, la población beneficiaria de Oportunidades, dados los procesos de certificación de responsabilidades, se convierte en una población mejor atendida. En particular, el acceso a medicamentos gratuitos a través de los servicios públicos de salud puede mejorar sustancialmente la salud de las personas y reducir sustancialmente su gasto, con consecuencias directas en su capacidad de trabajo y en el nivel de ingresos disponibles. Nuestras evaluaciones del programa, que son de corto plazo (hasta un año después de que los hogares ingresan al programa) no han podido establecer si la inserción laboral de los miembros del hogar cambia a mediano plazo como resultado de la mejoría en su salud y su educación porque el programa es aún muy joven. Las evaluaciones en el futuro deberán dar respuesta a esta interrogante. Pero queda claro que, aunque creemos que el determinante fundamental del hogar trabajador es el trabajo asalariado (lo cual parece una redundancia), ya que de él depende la posibilidad de realizar cualquier otra actividad incluyendo la mayor parte de las autónomas, sí hay formas efectivas de

reducir la vulnerabilidad y la pobreza. El programa puede ser criticado por concebir a los pobres como “capital humano” o como responsables de su propia pobreza por conducirse de tal manera que su pobreza se reproduce. Pero no queda duda de que, bajo cualquier óptica, un programa que mejora la nutrición, la alimentación y la educación, además de que reduce la vulnerabilidad de los hogares pobres, es un programa valioso de gobierno.

Conclusiones

Los hogares respondieron como colectividades organizadas (más o menos jerárquicas y conflictivas, pero colectividades al fin) a la crisis, la inestabilidad y el deterioro del empleo y del salario. Esta respuesta fue parcialmente eficaz. Es parcial por dos razones: porque dependió de la capacidad de los hogares de enviar cada vez más miembros al mercado de trabajo, y porque, en conjunto, la intensificación del trabajo remunerado no compensó totalmente la caída en los ingresos.

Estas respuestas domésticas afectaron al mercado de trabajo. La fuerza de trabajo se ofreció de manera cada vez más abundante, y esto produjo un deterioro mayor de los espacios más abiertos o más secundarios del mercado de empleo, y precisamente de aquellos en donde cantidades masivas de trabajadores poco capacitados y con obligaciones domésticas compiten entre sí. Esta competencia y la depreciación del factor trabajo en estos sectores, aunadas a la inflación, los altos réditos y la inestabilidad en general, que impidieron que se realizaran grandes inversiones en modernización productiva y empresarial, llevaron a múltiples empresas medianas y pequeñas (y algunas grandes) a una situación de precariedad que las hizo sucumbir primero ante el GATT y posteriormente ante el TLC. Hasta 1995, entonces, el mercado de trabajo se precarizó, se informalizó y a partir de 1988 se terciarizó.

La competencia entre los oferentes de trabajo, el estancamiento de la generación de empleo formal y seguro, y el hecho de que ciertos sectores de empleo perdieron importancia o se precarizaron sustancialmente, condujeron a una reducción de la diversidad de opciones que encontraba una familia en el mercado de trabajo en 1982, y que le permitía poner en práctica una estrategia de aprovechamiento flexible de las diversas oportunidades del mercado. En su lugar surgió como “hogar trabajador típico” uno que tiene más trabajadores que el hogar de 1980, pero donde cada salario es menor y una mayor parte de los empleos son informales e inseguros.

Durante los primeros años de la crisis, las unidades domésticas tendieron a agruparse para enfrentar mejor los desafíos económicos. Pero el cambio demográfico, que sucedía al mismo tiempo, llevó a una reducción del tamaño de las unidades domésticas y de la cantidad de hijos. Este cambio también fue reduciendo gradualmente la capacidad de las unidades domésticas de responder a cambios económicos de manera múltiple, diversa y flexible.

Un último elemento de las estrategias domésticas es la migración internacional. . Es interesante constatar que a este nivel la estrategia gubernamental y la de las familias fue la misma, es decir, exportar mano de obra barata. El gobierno promovió la creación de maquiladoras, cuya operación equivale a exportar mano de obra. Las familias exportaron mano de obra en cantidades crecientes a los Estados Unidos. Ambos fenómenos fueron facilitados por el largo periodo de crecimiento económico de ese país a partir de 1991, aunque la estrategia gubernamental se benefició grandemente también del TLC.

La migración internacional sigue siendo un elemento crucial en las estrategias de sobrevivencia y reproducción de las familias pobres²⁹. Para ellas, la migración internacional es cada vez más importante. Sin embargo, la tendencia general hacia la pérdida de flexibilidad, multiplicidad y diversidad de las estrategias domésticas también afecta la migración internacional.

A partir de 1995 se entra a una nueva etapa de interacción mercado de trabajo – familia – Estado. En primer lugar, de 1996 a 2000 se generan muchos más empleos formales que en ningún momento posterior a 1982. Los salarios se estabilizan. Las familias dejan de intensificar su participación en el trabajo remunerado. Por primera vez deja de crecer la tasa de participación de varios grupos, entre ellos la de mujeres de 30 años y más y la de jóvenes.

Mostrar la relevancia del salario para la subsistencia y la reproducción de los trabajadores y sus familias ha sido uno de los objetivos de este texto. Es claro que en el proceso de generación de ingresos –monetarios y no monetarios- intervienen una amplia diversidad de sujetos que forman parte de los grupos domésticos. Sin embargo, los procesos recientes de cambio económico en México han ido perfilando una situación caracterizada por el decreciente papel masculino como proveedores económicos, en un contexto en el que las mujeres incrementan su trabajo asalariado para la obtención de salarios que son cruciales para las economías domésticas (aunque sumamente bajos, Safa, 1995). El nuevo papel de las mujeres como proveedoras o co-proveedoras

imprescindibles, y no como generadoras de ingresos “adicionales” o “secundarios” no es un detalle insignificante en la vida social mexicana.

La flexibilidad de los grupos domésticos, su capacidad de re-adaptarse a nuevas condiciones económicas a través de su uso creativo y flexible de recursos escasos no es un proceso infinito. Creemos que enfatizar la existencia de las estrategias de sobrevivencia al punto de no ver los límites de dichas estrategias es erróneo. Por otro lado, la reciprocidad y la ayuda mutua no son “naturales” ni inherentes a la vida social. Son extremadamente sensibles a los cambios económicos, de tal forma que cuando la gente empobrece no cuenta con los recursos para intercambiar. El resultado es la separación de las redes y el aislamiento social que acompaña a la exclusión laboral (González de la Rocha, 1998, 2000; Moser, 1996).

Sabemos que los grupos domésticos son dinámicos y diversos, que evolucionan y cambian como respuesta a fuerzas externas y como producto de su dinámica interna. Existen evidencias de este proceso de cambio y algunos indicadores de lo que se puede llamar “la crisis de la familia nuclear”, como un modelo familiar. En la amplia gama de diversidad, algunos grupos domésticos están mejor equipados para enfrentar los cambios económicos, como lo han mostrado diversos estudios en el caso de los grupos domésticos extensos y consolidados (en etapas del ciclo doméstico en donde hay un mayor equilibrio entre consumidores y generadores de ingresos). Los factores más importantes de esta mayor capacidad doméstica se refieren a la existencia de trabajadores disponibles. Sin embargo, la exclusión laboral borra las ventajas comparativas de estos hogares puesto que enfrentan dificultades para situar a sus trabajadores en el empleo.

La heterogeneidad ocupacional que formó parte del modelo de los recursos de la pobreza nos llevó a argumentar que la clase trabajadora era socialmente homogénea., y que los hogares actuaban como “ollas mezcladoras” de las diferencias encontradas en el mercado de trabajo. Era sumamente difícil clasificar a un hogar como perteneciente a categorías ocupacionales distintas, puesto que los hogares combinaban muy distintos tipos de trabajadores, quienes compartían la misma vivienda, los mismos arreglos sociales y la misma olla. La homogeneidad de la clase trabajadora era el producto de la relación entre una estructura productiva y un mercado de trabajo que ofrecía diferentes opciones, y la organización doméstica familiar que estaba basada en la inserción múltiple de sus miembros en dicha estructura. La última mitad de los años noventa fue el inicio de una nueva etapa marcada por la escasez del empleo en la que se creó una

enorme distancia entre un pequeño grupo privilegiado de trabajadores y familias con acceso al empleo permanente y las grandes mayorías excluidas de dichos nichos ocupacionales. Nuevos rasgos de segmentación parecen emerger y, ahora, los grupos domésticos son menos capaces de contrarrestar dicha segmentación. La “olla mezcladora” no tiene ahora tantos ingredientes para el potaje.

Sin embargo, no debe concluirse este ensayo sin advertir que no se propone una evolución unilineal y unidireccional de la relación empleo – familia en México. En un estudio sobre la evolución de la masculinidad en México (Escobar, 1998) se encontró que los patrones de socialización de los hombres que vivieron su infancia en los años cincuenta y sesenta, es decir en la época de la urbanización y la modernización galopantes, fueron más atípicos que los de quienes crecieron en los años setenta y ochenta. Entre los primeros eran más comunes los casos de quienes vivieron sin sus padres, fueron huérfanos, encabezaron unidades domésticas como adolescentes, o huyeron de sus casas por maltratos. La sociología y la antropología que profundicen en el vínculo familia – trabajo no pueden caer en el error de construir un pasado en el que las unidades domésticas eran “normales” y la interacción con el mundo del trabajo se daba sin fricciones. Tal vez podría afirmarse que a la anomia de la urbanización y modernización corresponde ahora un proceso de exclusión. El hecho que en opinión de los autores debe recalcar es que en la situación anterior, que dominó hasta los años ochenta, las familias y sus miembros tenían más herramientas para enfrentar y resolver el problema de la sobrevivencia, aunque con más problemas en ciertos momentos que en otros. Hoy esas herramientas son menos útiles. Las nuevas formas de acción social del Estado, ejemplificadas por el programa Oportunidades, pueden subsanar en parte estos problemas, y permitirles “activar” sus recursos, por medio de la adquisición de capacidades en su sentido amplio (salud y educación). Pero para que los recursos de los hogares vuelvan a ser útiles (incluso más útiles que en los años setenta y ochenta) es imprescindible que se amplíe y *se diversifique* la demanda de trabajadores.

* Mercedes González de la Rocha es antropóloga social e investigadora del CIESAS (Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social) Occidente, en Guadalajara. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores desde 1985 (actualmente nivel III).

** Agustín Escobar Latapí es antropólogo social y sociólogo. Se desempeña en el CIESAS (Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social) Occidente, en Guadalajara. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores desde 1985 (actualmente nivel III).

Notas

¹ La no existencia de opciones es claramente una situación extrema que pocos grupos domésticos experimentan. Lo que aquí se quiere resaltar es el hecho de que el deterioro continuo de los mercados laborales lleva al estrechamiento de las oportunidades y opciones de los hogares y grupos domésticos.

² Particularmente relevantes para el argumento son las condiciones laborales que caracterizaron a México a mediados de la década pasada, cuando se llegó a niveles de desempleo nunca vistos en la historia reciente de nuestro país, y la situación que durante el sexenio foxista se ha ido perfilando, caracterizada por la incapacidad de la economía mexicana en términos de la creación de empleos que den cabida tanto a los jóvenes que buscan un primer empleo como al numeroso grupo de los autoempleados y desempleados.

³ La construcción de este modelo tuvo lugar al inicio de la década del ochenta, antes de que la crisis económica de la década de los ochenta empezara a producir cambios importantes en la organización y la economía de los grupos domésticos urbanos. Para mayor detalle remitimos al lector a Chant, 1991; García, Muñoz y Oliveira, 1982; González de la Rocha, 1994.

⁴ Estas ideas, desarrolladas en investigaciones de González de la Rocha en Guadalajara, México, antes de la crisis de los ochenta, fueron constatadas por los resultados de otras investigaciones en otras ciudades del país (véase Selby *et al.* 1990 y Chant 1991, entre otros).

⁵ El análisis de esta movilidad formal-informal y viceversa nos permitió demostrar que, en el caso de Guadalajara, no existían clases trabajadoras formales e informales separadas, sino que los individuos transitaban de un tipo de ocupación a otro, y que las familias hacían uso de ambos tipos de empleos y formas de trabajo. Esta movilidad se comprobó para hombres y mujeres que entrevistamos en talleres, fábricas, empresas de construcción e incluso en trabajos manuales en agencias gubernamentales (Escobar 1984, 1986).

⁶ Tanto la heterogeneidad ocupacional como las altas tasas de movilidad laboral nos llevaron a plantear que la clase trabajadora de Guadalajara no estaba diferenciada socialmente, a pesar de las tendencias segmentadoras del mercado de trabajo. Los hogares reunían en su interior a una amplia gama de distintos trabajadores y la diferenciación social se evaporaba al nivel de los grupos domésticos.

⁷ Excepto en algunos casos de hogares de jefatura femenina.

⁸ Véanse los análisis sobre movilidad social desarrollados por Escobar (2001) y Cortés y Escobar (en prensa), y los estudios de González de la Rocha (1986, 1994) y Binder (2002) sobre el efecto del ciclo doméstico en la escolaridad de los hijos pequeños.

⁹ Fue posible para estas mujeres permanecer en su hogar porque en Monterrey los salarios manufactureros medios (sumados a los servicios a los que tenían acceso los trabajadores) eran mayores a los del promedio del país, aunque inferiores a los de la llamada “aristocracia obrera”, que se desempeñaba en industrias estratégicas nacionalizadas (Escobar, 1998).

¹⁰ Anualizado al mismo mes del año anterior.

¹¹ Entre 1980 y 1987 el empleo informal creció en un 80% en términos absolutos (CEPAL, 1992) y aumentó del 24% al 33% como proporción de la población económicamente activa (Escobar, 1996, Roberts, 1995).

¹² Lo que no quiere decir que los individuos y las familias gozaran de bienestar.

¹³ Según la información de la CEPAL (1991) las contribuciones de los hombres jefes de hogar cayeron para representar no más del 60% de los ingresos de los hogares en la mayor parte de los países latinoamericanos durante los años ochenta.

¹⁴ Para dar una idea de esta capacidad “protectora” se debe mencionar que el ingreso total de los hogares en Guadalajara cayó un 11% (real) mientras que los salarios individuales disminuyeron un 35% de 1982 a 1985 (González de la Rocha, 1991). Información de otros países muestra la misma tendencia: en Venezuela, el ingreso total doméstico cayó 22% comparado con el 34% de los ingresos individuales; en Costa Rica, el primero disminuyó 14% y los segundos 22% (CEPAL, 1991: 23). A pesar de estos esfuerzos, el consumo sufrió fuertes mermas durante el periodo en cuestión.

¹⁵ La reubicación de talleres y pequeñas fábricas en la periferia de la ciudad y en ciudades y pueblos y la dinamización de algunas industrias especializadas en algunas zonas rurales fue, sin embargo, un fenómeno acotado. Algunos pequeños empresarios de Guadalajara afirmaban que no era fácil mudar sus operaciones porque en estas otras zonas la mano de obra no estaba calificada y no existían las redes de provisión de

materias primas y de colaboración entre pequeños empresarios. Sin embargo, donde dichas condiciones se crearon, floreció la industria.

¹⁶ La encuesta “Las voces de los pobres” de la Sedesol (2003) revela que la mayor parte de los entrevistados piensa que sus hijos vivirán mejor que ellos.

¹⁷ Los salarios mínimos oficiales se siguieron deteriorando, pero los salarios reales promedio se estabilizaron.

¹⁸ Por no mencionar los problemas políticos mexicanos de 1994.

¹⁹ Una respuesta comprensible a la intensificación de la participación laboral de los pobres es intentar

²⁰ La estimación es producto de estimar la población nacida en México en los Estados Unidos en aproximadamente 9 millones en el año 2000, y un crecimiento anual de 400,000 personas.

²¹ Con base en investigaciones sobre la migración mexicana.

²² En el proyecto “pobreza y migración internacional”, apoyado por la Fundación Hewlett y dirigido por Agustín Escobar.

²³ En 1986 se aprueba la ley IRCA (o Simpson-Rodino), que regulariza la estancia de 2.6 millones de indocumentados, refuerza la vigilancia fronteriza y tipifica por primera vez las sanciones a que se hacen acreedores los patrones por emplear indocumentados. Esta última provisión resultó simbólica. En 1993 empieza un cambio sustancial en la política de vigilancia fronteriza, que gradualmente ha hecho mucho más difícil el cruce indocumentado, que ha hecho inevitable la contratación de un pollero o coyote, y ha duplicado o triplicado sus cobros.

²⁴ Aunque la ya mencionada IRCA promovió la unificación de las familias de los recién legalizados, la migración de trabajadores solteros indocumentados ha sido masiva desde entonces, y hoy se estima en más de 5 millones de personas.

²⁵ Tal es el caso, por ejemplo, de la investigación Aislamiento social en contextos urbanos que González de la Rocha realiza actualmente.

²⁶ A partir de 2001 se expande la cobertura de las becas hasta el nivel medio superior.

²⁷ Las síntesis de hallazgos de evaluaciones se encuentran en Escobar y González de la Rocha 2000, así como en los documentos de evaluación del programa, en la página <www.oportunidades.gob.mx>

²⁸ Esto no significa que en algunas ocasiones el reacomodo de la administración del hogar provoque problemas al interior del mismo.

²⁹ Aunque las tasas de migración no son inversamente proporcionales a los ingresos, la emigración de los hogares pobres ha crecido más rápidamente que el promedio. Sin embargo, la emigración no puede considerarse como una respuesta equivalente a una política social compensatoria, porque una buena parte de los hogares pobres no tienen miembros en Estados Unidos, lo que se ha constituido por sí mismo en una nueva fuente de desigualdad.

Bibliografía

Anderson, Michael (comp.) 1980 *Sociology of the Family* (Harmondsworth: Penguin).

Anderson, Michael, Frank Bechhofer y Jonathan Gershuny (eds.) 1994 *The social and political economy of the household* (Nueva York: Oxford University).

Benería, Lourdes 1992 "The Mexican debt crisis: restructuring the economy and the household", en Benería, Lourdes y Feldman, Shelley (eds.) *Unequal Burden: Economic Crises, Persistent Poverty, and Women's Work* (Boulder: Westview Press).

Benería, Lourdes y Martha Roldán 1987 *The Crossroads of Class and Gender: Industrial Homework, Subcontracting and Household Dynamics in Mexico City* (Chicago: University of Chicago Press).

Binder, Melissa y Christopher Woodruff 2002 "Inequality and Intergenerational Mobility in Schooling: The Case of Mexico." *Economic Development and Cultural Change* 50(2): 249-267.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina) 1991 *La equidad en el panorama social de América Latina durante los años ochenta*, LC/G. 1686.

_____ 1992 *El perfil de la pobreza en América Latina a comienzos de los años 90*, LC/L.716 (Conf.82/6).

Chant, Silvia (1991) *Women and survival in Mexican cities: perspectives on gender, labour markets and low-income households* (Gran Bretaña: Manchester University).

Cortés, Fernando y Agustín Escobar (en prensa) "Movilidad social intergeneracional en el México urbano" *Revista de la CEPAL* (Santiago de Chile).

Cortés, Fernando y Rosa María Rubalcava 1989 *Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento*. Serie Jornadas 120 (México: El Colegio de México).

De la Garza, Enrique y Carlos Salas 2003 *La Situación del trabajo en México*. (México DF: Plaza y Valdés).

Enríquez, Rocío 2002 "El crisol de la pobreza: Malestar emocional y redes de apoyo social en mujeres pobres urbanas", tesis de doctorado, Programa de Doctorado en Ciencias Sociales CIESAS/U de G, Guadalajara, septiembre.

Escobar, Agustín 1996 "The Mexican labour market: 1976-1995", ms (manuscrito).

_____ 1990 "El auge y la crisis vistos desde los talleres manufactureros de Guadalajara" en De la Peña *et al.* (Comps.), *Crisis, conflicto y sobrevivencia. Estudios sobre la sociedad urbana en México* (Guadalajara: Universidad de Guadalajara – CIESAS).

_____ 2000 "Mercado de trabajo de Guadalajara: ocupación, género y edad. 1987-1996", en Jalisco. *Diagnóstico y prospectiva. Sociedad, política y economía.*, (Guadalajara: ITESO).

_____ 1998 "Los hombres y sus historias: reestructuración y masculinidad en México" en *La ventana. Revista de estudios de género* (8).

Escobar Latapí, Agustín y Mercedes González de la Rocha (eds.) 1991 *Social Responses to Mexico's Economic Crisis of the 1980s*, (La Jolla: Center for U.S.-Mexican Studies).

Figueroa, Adolfo, Teófilo Altamirano y Denis Sulmont 1996 *Social exclusion and equality in Peru* (Geneva: International Institute for Labour Studies/ United Nations Development Programme).

Fontes, Virginia 1997 "Capitalismo, exclusões e inclusão forçada", en *Tempo* (Universidade Federal Fluminense, Departamento de História), núm. 2, (3).

García Guzmán, Brígida y Orlandina de Oliveira 1994 *Trabajo femenino y vida familiar en México* (México: El Colegio de México).

Gershuny, Jonathan y I.D. Miles 1985 "Towards a new social economics", en Roberts, Bryan, Finnegan, Ruth y Gallie, Duncan (eds.) *New Approaches to Economic Life. Economic Restructuring, Unemployment and the Social Division of Labour* (Manchester: Manchester University Press).

González de la Rocha, Mercedes 2001 "From the Resources of Poverty to the Poverty of Resources? The Erosion of a Survival Model", en *Latin American Perspectives* (Riverside) Issue 119, vol. 28, núm. 4.

_____ 1995 "Social Restructuring in Two Mexican Cities: An Analysis of Domestic Groups in Guadalajara and Monterrey", *The European Journal of Development Research* (Londres) Vol. 7, No. 2.

_____ 1994 *The Resources of Poverty. Women and Survival in a Mexican City* (Oxford: Blackwell).

_____ 1991 "Family Well-Being, Food Consumption, and Survival Strategies during Mexico's Economic Crisis", en González de la Rocha, Mercedes y Escobar Latapí, Agustín (eds.) *Social Responses to Mexico's Economic Crisis of the 1980s* (La Jolla: Center for US-Mexican Studies).

_____ 1988 "Economic crisis, domestic reorganisation, and women's work in Guadalajara, Mexico", *Bulletin of Latin American Research*, vol. 7, núm. 2.

_____ 1986 *Los recursos de la pobreza: familias de bajos ingresos de Guadalajara* (Guadalajara: El Colegio de Jalisco/CIESAS/SPP).

González de la Rocha, Mercedes y Escobar, Agustín 1988 "Crisis and adaptation: households of Guadalajara", en *Texas Papers on Mexico*, (Pre-publication working papers of the Mexican Center, Institute of Latin American Studies, University of Texas at Austin).

Gutmann, Matthew 1996 *The Meanings Of Macho: Being A Man In Mexico City*, (Berkeley: U. Of California Press).

Jusidman, Clara 1987 "Evolución del consumo en el medio urbano", paper presented at the *Seminario Científico de la II Asamblea General de Asociados de la Fundación Mexicana para la Salud*, (Mexico City).

Kaztman, Rubén (coord.) 1999 *Activos y estructuras de Oportunidades: Estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay* (Montevideo: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo/PNUD-Uruguay/CEPAL-Oficina de Montevideo).

Lomnitz, Larissa 1977 *Networks and Marginality. Life in a Mexican Shantytown* (New York: Academic Press).

Lustig, Nora 1991 "Mexico: The Social Impact of Adjustment (1983-1989)", mimeo: The Brookings Institution.

Moser, Caroline 1996 *Confronting Crisis. A Comparative Study of Household Responses to Poverty and Vulnerability in Four Urban Communities*, Environmentally Sustainable Development Studies and Monographs Series, núm. 8 (Washington: The World Bank).

Roberts, Bryan R. 1995 *The Making of Citizens. Cities of Peasants Revisited* (Londres: Arnold).

Safa, Helen 1995 *The Myth of the Male Breadwinner. Women and Industrialization in the Caribbean* (Boulder, San Francisco, Oxford: Westview Press).

Selby, Henry, Murphy, Arthur y Lorenzen, Stephen 1990 *The Mexican Urban Household. Organizing for Self-Defense* (Austin: Texas University Press).

Schmink, Marianne 1984 "Household economic strategies", en *Latin American Research Review*, núm. 19.

SEDESOL (Secretaría de Desarrollo Social) 2003 *Las voces de los pobres*. Base de datos y tabulaciones.

Taylor, J.E. 1986 "Differential Migration, Networks, Information and Risk" en O. Stark (Comp.) *Migration, Human Capital and Development* (Greenwich, CT: JAI Press).

Tilly, Louise A. 1987 "Beyond Family Strategies, What?" en *Historical Methods, A Journal of Quantitative and Interdisciplinary History*, (Washington, D.C.) No. 20 (3).

Capítulo 9: Evolución Conceptual de la Teoría de la Regulación.

Julio César Neffa *

Los orígenes de la teoría de la regulación y su especificidad

La escuela de pensamiento denominada actualmente "*Teoría de la Regulación*" (TR en adelante) se constituyó en Francia a comienzos de la década de los setenta, cuando comenzaba a manifestarse la crisis estructural de las economías desarrolladas y tiene, al menos, dos vertientes, que se diferencian fuertemente entre sí según su posicionamiento respecto de la teoría marxista.

El enfoque que toma distancias respecto del marxismo ortodoxo es el que predominó en el medio académico y si bien ambas están influenciadas por las grandes intuiciones de Marx, no todos los regulacionistas fundamentan sus trabajos inspirándose en la teoría del valor.

Ambas corrientes comparten, sin embargo: la simpatía por los estudios de largo plazo y hacia la macroeconomía heterodoxa fundada por Kalecki y Keynes; la importancia asignada a los problemas estructurales del crecimiento económico; el interés por las relaciones entre el Estado y la economía; la importancia asignada a las instituciones económicas concebidas como construcciones sociales y, en cierta medida, el recurso a los métodos estadísticos y econométricos para comprender la dinámica económica.

Los precursores de la versión "no marxista" de la TR parten de la constatación de que la "gran crisis" emergente desde comienzos de la década de los setenta, -caracterizada por la disminución de las tasas de crecimiento de la productividad, la caída de las tasas de inversión, el estancamiento económico, los desequilibrios comerciales, financieros y monetarios, la aceleración de la inflación y elevadas tasas de desocupación-, sería de hecho una *falsación* (en el sentido utilizado por Karl Popper) de los modelos macroeconómicos neoclásicos y keynesianos.

Ellos se proponen explicar, recurriendo primeramente a factores esencialmente endógenos, que la interrupción del crecimiento económico sostenido logrado durante aproximadamente treinta años desde la segunda posguerra, y la ruptura estancflacionaria que lo siguió, son la consecuencia del agotamiento del modo de desarrollo que en el pasado había dado lugar a ese mismo crecimiento. Para los regulacionistas, en la historia del modo de producción capitalista,

el crecimiento económico rápido y autosostenido en el largo plazo y con pleno empleo, son más bien las excepciones y no las reglas.

Rechazan la teoría neoclásica del Equilibrio General, sin pretender ser propiamente una "Teoría General" alternativa.

La regulación en tanto problemática, significa reconocer que el ajuste recíproco de las decisiones de los agentes económicos a lo largo del tiempo no puede reducirse al ajuste realizado por el mercado, como postula el modelo neoclásico y liberal, ni tampoco puede resolverse por la sola intervención de un Estado "manipulador de variables", como afirmarían los economistas de inspiración keynesiana.

Dentro de la TR, sin caer en las posiciones extremas del individualismo o del holismo, se rehabilita la autonomía del sujeto como individuo. Este agente económico puede seguir una trayectoria económica propia, a pesar de situarse dentro de una estructura, y también participar en la creación de nuevas formas de organización social, que no estarían predeterminadas de antemano.

Para la TR, el sujeto tiene una dimensión social: *lo que cuenta no es el individuo, ni el modo de producción dominante, sino la relación entre los individuos y sus grupos de interés. En consecuencia, cada persona no puede ser pensada sino en su relación con los otros, es decir socialmente y en el marco de las instituciones.* Los individuos pueden hacer cambios en las formas de organización económica sin que dichas modificaciones estén predeterminadas. Se trata de una teoría contingente respecto de la evolución histórica y geopolítica.

Para estos autores, la TR podría caracterizarse como *intersubjetiva*, dado que tiene en cuenta *la incompletud del individuo* y reconoce, al igual que la teoría neoclásica, *el deseo de las personas de poseer lo que otros tienen y de acumular riquezas durante la vida*, como una forma de perdurar después de la muerte, por intermedio de la herencia de sus sucesores.

Los conceptos fundacionales y sus diferencias con la teoría neoclásica y el marxismo ortodoxo.

La vertiente regulacionista parisina se originó inicialmente dentro de un equipo de investigación que tiene su sede en el CEPREMAP y cuenta con el aporte de investigadores de varias universidades. Los fundadores provienen de diversos horizontes teóricos; dentro de un amplio abanico, ellos se sitúan en algún lugar "entre Keynes y Marx".

Para facilitar el intercambio horizontal entre sus miembros, crearon una asociación civil y

editan periódicamente un boletín con artículos teóricos e información bibliográfica denominado "La Lettre de la Regulation", que en su versión castellana "Noticias de la Regulación", traduce y publica el CEIL-PIETTE del CONICET desde 1994.

Los autores regulacionistas más consultados como referencia al redactar esta sección son Robert Boyer, Michel Aglietta, Benjamín Coriat, Pascal Petit y Alain Lipietz.

La TR se construyó a partir de la crítica *al homo oeconomicus y al estructuralismo*. Dentro de ella predomina la dinámica, pues a partir de la intensa discusión acerca de las investigaciones sobre diversos países y sectores de la economía, preferentemente con una perspectiva de largo plazo, se precisan y elaboran nuevos conceptos, estimulando la realización de memorias de DEA y tesis de doctorado.

La apertura de la TR hacia otras disciplinas le permite utilizar las conclusiones de la historia, la sociología, la ciencia política, el derecho, las relaciones de trabajo, etc. como si provinieran de hipótesis propias de esta escuela, para estudiar los conflictos que surgen permanentemente en todo modo de desarrollo. En lugar de recurrir a hipótesis *ad hoc* para analizar diversos fenómenos cuando escapan a la norma, *la TR procura explicar con el mismo conjunto de hipótesis la mayor parte posible de hechos económicos ocurridos desde la segunda posguerra*.

Para Robert Boyer, la regulación no debe comprenderse como si simplemente se tratara de un conjunto de políticas keynesianas para compensar los desequilibrios y salir de la crisis, ni tampoco como la multiplicación de las reglamentaciones sectoriales, sino como *"el modo de funcionamiento global de un sistema, la conjunción de ajustes económicos asociados a una configuración dada de las relaciones sociales, de las formas institucionales y de las estructuras"*, dicho en otros términos *"la conjunción de mecanismos que concurren a la reproducción del sistema en su conjunto, dadas las formas institucionales en vigor y el estado de las estructuras económicas y sociales"*.

Según Michel Aglietta, *"la regulación de un modo de producción es la manera según la cual se reproduce la estructura determinante de una sociedad en sus leyes generales, y se transforman las relaciones sociales creando formas nuevas de tipo económico y no económico, organizándose de manera tal, que reproducen una estructura determinante: el modo de producción"*.

El objetivo central que dio origen a la TR ha permanecido en el transcurso del tiempo: se

trata de analizar qué cambios se producen en las formas institucionales, que son el fundamento del crecimiento emanado de regularidades económicas y del orden social y comprender cómo sucede esto. En síntesis, para Robert Boyer la Teoría de la Regulación se propone dar respuesta a tres grandes cuestiones:

- ¿por qué se pasa desde un período regular de fuerte crecimiento a otro de estancamiento y de inestabilidad estructural en una formación social dada?

- ¿qué es lo que explica que en un mismo momento histórico se asista a una diversidad en el crecimiento y en las crisis entre las diversas formaciones sociales nacionales?;

- ¿por qué son de naturaleza tan diferente las diversas grandes crisis, tanto en el siglo XIX, como antes y después de las guerras mundiales que afectaron a un mismo país?

El modo de producción

Partiendo de la noción de modo de producción, sus fundadores tratan de construir un conjunto jerarquizado de *nociones intermediarias*, que tienen su propia especificidad en cada formación social. El modo de producción se define tradicionalmente como el resultado de las relaciones y de la articulación entre la organización económica, el desarrollo de las fuerzas productivas (que dan lugar a la estructura económica) y las relaciones sociales de producción y de intercambio (constituidas esencialmente por la relación de los trabajadores respecto de los medios de producción), que aseguran la reproducción de las condiciones materiales necesarias para la vida de los hombres en sociedad. La TR parte de la hipótesis de que ambos conjuntos de elementos operan con un relativo margen de autonomía y que esas relaciones no tienen en absoluto un carácter mecánico ni determinista. Pero no habría una correspondencia directa entre las relaciones de producción y el grado de desarrollo de las fuerzas productivas, ni una relación simple e invariante entre el modo de producción capitalista y las formas de la acumulación.

El modo de producción capitalista se caracteriza porque: la forma adoptada por las relaciones de producción y de cambio, imponen la primacía del valor de cambio sobre el valor de uso; la acumulación del capital es un imperativo del sistema que no conlleva límites; la relación de intercambio adopta la forma mercantil y existe la obligación de pagar las compras con dinero, estableciendo una restricción monetaria; existe una separación entre los productores directos y la propiedad de los medios de producción y los productores se ven en la necesidad de

vender su fuerza de trabajo a cambio de un salario.

La TR considera que las nociones abstractas, teóricas y de carácter general derivadas del modo de producción concebido por Marx, son insuficientes para llevar a cabo una investigación sobre la evolución histórica de una formación económico-social dada. Por ello los teóricos de la regulación, proponen crear *nociones intermediarias*, tales como *régimen de acumulación y modos de regulación*.

Las formas institucionales, su jerarquía interna y el modo de regulación

El modo de regulación es el resultado de la articulación entre una serie de *formas institucionales o estructurales* cuyo objetivo es, como lo afirma Robert Boyer, "*esclarecer el origen de las regularidades que canalizan la reproducción económica durante un período histórico determinado*". El modo de regulación promueve, canaliza y restringe los comportamientos individuales, socializa los comportamientos heterogéneos de los agentes económicos y condiciona los mecanismos de ajuste de los mercados en función de reglas y principios de organización sin los cuales no podrían funcionar. Pero esto se produce sin llegar nunca hasta el punto de negar la autonomía relativa de las estrategias estatales, empresariales e individuales, ni la heterogeneidad de las conductas de los agentes económicos que pueden encuadrarse dentro de una misma forma institucional.

Los agentes económicos interactúan individualmente con una racionalidad limitada y *en el seno de instituciones*, siguiendo sus propias lógicas de acción y a partir de una serie de reglas de juego y de convenciones, que también emergen como subproductos de sus estrategias.

No obstante, las intuiciones y las estrategias meramente individuales no pueden explicar el paso de un modo de regulación a otro: se necesitan actores colectivos, como el Estado por ejemplo. La codificación de las relaciones sociales fundamentales propias de cada formación social se realiza con intervención del Estado (sin embargo, no en todas las formaciones sociales el Estado es central en esta conformación para los regulacionistas, por ejemplo en el modo de regulación competitivo) y da como consecuencia la configuración durable de las formas institucionales, que no son predeterminadas mecánicamente por el desarrollo de las fuerzas productivas, sino que derivan de la caracterización que adopta el modo de producción y las relaciones sociales dominantes. *Cada formación social construye su propia configuración de las formas institucionales específicas, las cuales varían considerablemente*

con el transcurso del tiempo.

En su origen, el modo de regulación no es un producto intencional, aún cuando si se lo analiza ex-post, pareciera sugerir la existencia de una compleja "ingeniería institucional" producto del comportamiento de agentes que actuaran según una estrategia deliberada. Se lo explica más bien como un resultado de los procesos de producción y de los conflictos que surgen entre los actores y grupos sociales organizados. El modo de regulación asegura, ex-post, la compatibilidad de un conjunto de compromisos de los agentes económicos parciales y sectoriales. Para ser estables y permanecer vigentes de manera generalizada, las instituciones económicas donde se establecen los compromisos deben ser validadas por el poder político y obtener el consenso social. *El modo de regulación implica la codificación de las relaciones sociales fundamentales, o sea la existencia del poder político.* La coherencia de las instituciones entre sí y con la estructura social, no es algo que resulta estable desde el momento mismo de su construcción; es el fruto de un largo aprendizaje, de la confrontación con el régimen de acumulación y de compromisos.

El *modo de regulación* consiste entonces en el conjunto de procedimientos, comportamientos y conductas, individuales, grupales y colectivas, cuyas propiedades y funciones son esencialmente las siguientes:

- 1) asegurar la continuidad y la reproducción de las relaciones sociales fundamentales;
- 2) conducir o guiar el régimen de acumulación; y
- 3) asegurar la compatibilidad de los comportamientos económicos descentralizados de las unidades de producción y de los individuos sin que -ex-ante- dichos agentes se hayan puesto voluntariamente de acuerdo entre sí, o hayan internalizado los principios de ajuste del sistema. Entonces, la emergencia de un nuevo paradigma productivo no puede ser el producto de un determinismo, dado su carácter contradictorio e incierto en cuanto a sus resultados.

Las formas institucionales más importantes que componen el modo de regulación son las siguientes:

- 1.- *la moneda* o restricción monetaria, que hace posible las relaciones mercantiles.
- 2.- *el Estado*, como organización jurídica de la Nación, es el resultado histórico de la articulación -a veces contradictoria- de una serie de compromisos institucionalizados entre los agentes económicos, que dan lugar a reglas y comportamientos, especialmente en cuanto a la

evolución de los impuestos y gasto público, siguiendo lógicas no siempre coincidentes con las del intercambio mercantil.

Las funciones del Estado no se limitan a preservar la seguridad física de los ciudadanos, establecer un sistema jurídico con derechos y deberes y tribunales para resolver conflictos de intereses, asegurar la protección social de los individuos y de los grupos sociales mediante los sistemas de seguridad social, sino que incluyen las intervenciones públicas destinadas a asegurar la reproducción de la fuerza de trabajo, institucionalizando el "salario indirecto" (educación, salud, vivienda, regulación de las relaciones de trabajo y determinación del salario, seguro contra el desempleo y sistemas de seguridad social) principalmente.

Su acción es decisiva para dar lugar a los "compromisos institucionalizados" que surgen como una consecuencia de situaciones donde predominan tensiones y conflictos entre grupos socio-económicos, pero donde ninguna de las fuerzas presentes puede llegar a dominar totalmente a las demás como para imponer totalmente y de manera permanente sus propios intereses.

No se trata de un Estado exógeno a la economía que dispone de un control completo sobre todas las variables económicas para regular los desequilibrios, ni es un Estado meramente instrumental, que actúa al servicio directo de las clases dominantes, que interviene permanentemente y de manera decisiva en su defensa para evitar la caída de las tasas de ganancia. No es concebido como el representante directo de los intereses de una clase, aunque los diversos grupos económicos y sociales tomen posiciones estratégicas en su seno o presionen sobre éste. El Estado tiene una capacidad de autonomía respecto de la forma que adoptan los compromisos institucionalizados que él mismo ha codificado, asume responsabilidades como codificador y garante de compromisos institucionalizados (por ejemplo en materia de impuestos y del sistema de seguridad social) y procura la coordinación del conjunto de las políticas monetarias y económicas.

Según la TR el Estado no es un predador, incapaz de realizar el interés común. Tampoco es una simple superestructura que actúa de manera totalmente funcional con el modo de producción capitalista. Es la instancia suprema donde se codifican e institucionalizan los compromisos que aseguran la reproducción y la cohesión de las demás formas estructurales.

El "Estado providencia", que jugó un papel tan decisivo en la consolidación del "fordismo" en varios países capitalistas industrializados, está seriamente cuestionado desde la emergencia de

la crisis, en parte por el elevado monto de los impuestos, el déficit fiscal, los costos de funcionamiento excesivos y crecientes y las dudas sobre su velocidad y eficacia para resolver problemas.

3.- las formas y modalidades adoptadas por *las relaciones establecidas entre las unidades económicas presentes en el mercado*, permiten distinguir diversos períodos en los regímenes de acumulación.

Las formas en que los agentes compiten en el mercado permiten establecer un ajuste entre la producción y la demanda social, organizando relaciones entre diversos centros de acumulación fraccionados, cuyas decisiones son "a priori" independientes unas de otras. Esto puede concretarse ya sea ex-ante (cuando el mercado está dominado por monopolios y oligopolios), o ex-post (cuando el mercado se rige por las reglas de la competencia). Estos ajustes no sólo se realizan de manera competitiva o monopólica, sino cada vez más mediante convenciones de tipo cooperativo (redes de cooperación, reciprocidad y subcontratación). El mercado es una verdadera institución, *pero es sólo una de las posibles y diversas formas posibles de coordinación de las actividades económicas*. Por su propia naturaleza, no es autorregulador, dado que es incapaz de auto-institucionalizarse. La experiencia actual en los países del ex-socialismo real vino a confirmar notoriamente este postulado.

Para ser eficaces, los mercados tienen necesidad de una red completa de instituciones, de reglas y de "jueces de paz" que garanticen la honestidad de las transacciones, definan los criterios de calidad, delimiten quiénes pueden efectuar transacciones en el mercado, atiendan las críticas de los consumidores, instauren un sistema monetario que garantice los pagos futuros previendo qué hacer en caso de no-pago.

Las modalidades que adopta esa forma institucional dependen de varios factores: el espacio geográfico en el cual actúan los agentes ; la dimensión de las unidades de producción; las formas de organización de la producción (relaciones inter e intra-empresas); el número de unidades que intervienen del lado de la oferta y la demanda; las relaciones de competencia o de cooperación establecidas entre las empresas; las relaciones entre el capital financiero y el industrial; la naturaleza del tipo de bienes y servicios objeto del intercambio; y los procedimientos mediante los cuales se hace el ajuste entre los diferentes niveles de la producción y de la demanda.

Para los regulacionistas existe una concepción implícita (inspirada en Kalecki), acerca del

carácter de los precios de las mercancías. Estos se deducen del costo de producción, al que se aplica un margen de beneficios calculado según reglas de distribución del ingreso, en función del grado de monopolio. *El nivel de precios se fija ex ante, de manera que permita obtener una tasa de ganancias cuyo nivel haga posible asegurar la inversión.* Así, antes de que se intercambien los bienes en el mercado, con frecuencia las empresas se coordinan entre sí para fijar precios, y sus relaciones pueden adoptar formas no propiamente de competencia, ni de monopolio, sino de cooperación. Por otra parte, desde la crisis del régimen de acumulación fordista, la competencia de las empresas en el mercado depende menos del precio (que se calcula *ex ante* en función de las tasas de ganancia deseada), y cada vez más de la calidad, de la capacidad para concebir nuevos productos, ampliar la gama de variedades y del plazo para satisfacer la demanda y adaptarse a los cambios. Son las nuevas dimensiones de la competitividad.

4.- *la inserción del sistema productivo nacional dentro de la división internacional del trabajo (DIT)* puede ser enfocada ya sea como fruto de una imposición de los países centrales, de las restricciones que impone el comercio internacional, de las necesidades objetivas de cada sistema productivo nacional, o como resultante de la adhesión de un país a la DIT predominante para situarse en el seno de áreas estratégicas (ALCA, MERCOSUR, Unión Europea), definidas como el conjunto formado por las potencialidades que ofrece cada espacio y también por las restricciones que le son impuestas por el régimen de acumulación imperante en el nivel internacional. Esta inserción condiciona la localización de la inversión extranjera directa, el financiamiento de los flujos de comercio internacional, el establecimiento de los intercambios internacionales en materia de productos, servicios, capitales, transferencia de tecnologías y fuerza de trabajo.

Pero los problemas de los países con economías en desarrollo no tienen una explicación meramente "exógena", pues existen factores económicos de orden "endógeno" y factores institucionales que inciden sobre la formación del capital físico, las calificaciones y competencias profesionales de los trabajadores, el aprendizaje tecnológico y el desarrollo de la capacidad de gestión empresarial, la cantidad y calidad de las externalidades, todo lo cual da como resultado una configuración nacional del sistema productivo. La competitividad de las economías nacionales es entonces función de las transformaciones de los sistemas productivos nacionales y de las incitaciones, presiones y restricciones derivadas del modo de

inserción internacional.

Hasta la emergencia de la presente crisis, el régimen internacional había adoptado la modalidad de una competencia oligopolística, y estaba organizado bajo la hegemonía norteamericana. La crisis económica que se inició en los setenta, se originó en las dificultades experimentadas por los EE.UU. para contrarrestar la tendencia a la caída en las tasas de crecimiento de la productividad. Desde entonces hay una crisis de hegemonía y cambia profundamente la configuración de los regímenes de acumulación en el nivel mundial a lo que se agrega el derrumbe de las economías de los países europeos donde se había implantado el socialismo real. En la actualidad se ha instaurado una nueva división internacional del trabajo, configurando "una nueva triada" (TLC, Unión Europea y Japón), y a la cual se agrega la emergencia de los nuevos países industriales (los cuatro "tigres" asiáticos), el impresionante dinamismo de la República Popular China y los pequeños países emergentes del sud-este asiático. El grupo de países que en la década 1960-70 formaban parte del llamado "Tercer Mundo" se ha heterogeneizado mucho y una parte de ellos ha quedado completamente relegado y excluido de los beneficios del comercio mundial .

5.- la relación salarial, es "la forma institucional que especifica las modalidades adoptadas históricamente por la relación existente entre los trabajadores asalariados y los propietarios o responsables de la gestión de los medios de producción". Los regulacionistas la definieron desde el comienzo como *"el conjunto de las condiciones que regulan el uso y la reproducción de la fuerza de trabajo"* (Boyer, 1986), y luego de manera más precisa, como *"el conjunto de condiciones jurídicas e institucionales que rigen el uso del trabajo asalariado y el modo de existencia de los trabajadores"* (Boyer, 1995). A continuación desarrollaremos con mayor profundidad el concepto de esta forma institucional a la cual la TR diera mucha importancia en sus inicios.

La relación salarial tal como fue concebida originalmente por los regulacionistas es ante todo una noción macroeconómica que mantiene relaciones estructurales de compatibilidad complementarias con las demás formas institucionales. Entonces, si la restricción monetaria es "dura" (patrón oro, tasa de cambio fija), resulta necesario que la relación salarial sea flexible. Por otro lado, los cambios en las formas de competencia entre los capitales y en las propias relaciones de trabajo influyen sobre el nivel de los salarios y del empleo-desempleo.

Para la TR, los determinantes del salario, de la productividad y del empleo deben buscarse en

el contexto institucional que refleja los conflictos y las crisis estructurales del pasado. La oferta de fuerza de trabajo no está regida necesariamente por una lógica mercantil, pues la reproducción demográfica no depende exclusivamente de la evolución de la tasa de ganancia, sino que para ello intervienen la familia, la escuela, el sistema de salud y las demás instituciones que configuran el salario indirecto. Para que una relación salarial sea viable, la formación del salario directo y la organización institucional que configura el salario indirecto deben retroalimentarse mutuamente.

Entre las formas institucionales, la relación salarial fue la que primero cambió como consecuencia de la crisis y los actuales procesos de reestructuración, y la que había sido más estudiada; pero recientemente otras formas institucionales ocuparon un lugar superior en la jerarquía.

En sus orígenes, el concepto de relación salarial fue sin dudas, una noción de inspiración marxista, pero luego fue re-formulado por los regulacionistas. Los elementos que componen la relación salarial y su modo de articulación varían según la formación social de que se trate y el momento histórico, siendo desde nuestra perspectiva los siguientes:

1) *el proceso de trabajo*, resultado de la modalidad de articulación entre: el trabajo, los medios de trabajo (esencialmente las maquinarias, equipos e instalaciones) y los objetos de trabajo (materias primas e insumos intermedios), que condiciona la tecnología a ser utilizada en los procesos de producción y la naturaleza de los productos fabricados;

2) *la división social y la división técnica del trabajo*, que dan lugar a las clasificaciones de puestos de trabajo;

3) *la jerarquía establecida entre las calificaciones profesionales;*

4) *las formas y grados de movilización de la fuerza de trabajo;*

5) *la determinación del nivel y composición de los ingresos directos e indirectos de los asalariados; y*

6) *la utilización de las remuneraciones por parte de los asalariados*, es decir, el tipo de consumo que determina en buena medida sus modos de vida y de inserción social.

Las formas básicas adoptadas por la relación salarial

Cada configuración de la relación salarial se define por el grado de coherencia existente entre

una organización del proceso de trabajo y los criterios para definir la remuneración. A partir de la experiencia histórica de EE.UU. y Francia, se configuró la tipología siguiente:

1) Una *relación salarial "tradicional"*, que existe cuando predomina la agricultura pre-capitalista y se obtiene una débil productividad aparente del trabajo, donde el empleo y los salarios evolucionan conjuntamente, de la misma manera. Una parte considerable de los bienes necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo son obtenidos por los asalariados (autoproducción o trueque) sin pasar necesariamente por el mecanismo de mercado.

2) *La relación salarial "competitiva"*, es la que se instaura cuando ha empezado a consolidarse el proceso de industrialización y se crea un mercado nacional con una fuerte movilidad de la fuerza de trabajo. Los cambios más importantes respecto de la relación salarial tradicional son los siguientes: las relaciones entre los asalariados y los propietarios de los medios de producción tienen todavía un carácter individual; la formación de los salarios dentro de cada empresa y rama de actividad se hace de manera relativamente independiente con respecto a lo que sucede en el conjunto de la economía; se produce entonces un ajuste rápido y casi automático de los precios, el nivel de empleo, los salarios y las tasas de ganancia con respecto a las variaciones de la coyuntura económica. Los cambios producidos en la organización del trabajo cuando se introduce la "organización científica del trabajo" no provocan una gran modificación en el modo de vida y de consumo de los asalariados, y el incremento de la productividad tiene a mediano plazo un impacto negativo sobre los salarios nominales (debido a que el "ejército industrial de reserva" incide negativamente sobre el nivel de salarios) y produce un crecimiento lento pero estable de la demanda.

3) Antes de la crisis, se había consolidado una relación salarial denominada de manera poco feliz y algo ambigua "*monopólica*", en el sentido de que la determinación del nivel de los salarios y del empleo no dependían sólo y directamente del mercado, ya que estaba organizada e institucionalizada como fruto de concesiones negociadas entre los interlocutores sociales y codificada con la activa intervención del Estado.

Las características esenciales de la *relación salarial "fordista"* son las siguientes: los ajustes entre la producción y la demanda social se hacen de manera más rígida por causa de las formas institucionales adoptadas, que proporciona una mayor estabilidad macroeconómica; las estructuras monopólicas tienen una importancia creciente en virtud de las tendencias a la

concentración y centralización, y al desarrollo de la acción planificadora del Estado; predomina una moneda de crédito de curso forzoso; los salarios se fijan por medio de las convenciones colectivas de trabajo, o tomando como base la determinación de salarios mínimos por parte del Estado, y se ajustan periódicamente y de manera casi automática en función del crecimiento esperado de la productividad y de las variaciones en el costo de vida; la consolidación de la relación salarial fordista provoca un cambio, no sólo en el proceso de trabajo, sino también una modificación sustancial en las normas de vida y de consumo; la producción masiva y en series largas de productos homogéneos genera economías crecientes de escala, aumenta la productividad aparente del trabajo y se establece una distribución de las ganancias de productividad mediante conflictos y/o la negociación, que estimula la demanda y genera un crecimiento económico sostenido y estable que los regulacionistas denominan el "círculo virtuoso"; se constata para un gran número de ramas de actividad, la existencia de una cierta estabilidad relativa de la estructura y jerarquía de los salarios; la estabilidad en el empleo está protegida por medio de prohibiciones o restricciones legales para despedir colectivamente al personal por causas económicas o por una decisión empresarial arbitraria, y por la fijación del preaviso y fuertes indemnizaciones monetarias a pagar en ese caso por los empresarios; la proporción de los salarios indirectos adquiere una importancia cada vez mayor dentro de la remuneración total de los asalariados y se consolida un sistema complejo e integrado de seguridad social, que diera lugar al llamado "Estado Providencia", y a la determinación del salario nominal en términos macroeconómicos, no como resultante de los mecanismos competitivos del mercado.

Crisis de la relación salarial y nuevas formas de organización del trabajo

Los regulacionistas coinciden en postular que, como consecuencia de la presente crisis del régimen de acumulación, emergen *nuevas formas de organización del trabajo* (cuya enumeración es extensa: neotaylorismo, neofordismo, postfordismo, toyotismo, ohnismo, sonysmo, etc.) y convenciones colectivas que se negocian a un nivel cada vez más descentralizado teniendo en cuenta la situación específica de las empresas. Se estaría entonces configurando en los países más industrializados una vuelta a formas competitivas.

Estos cambios se dan simultáneamente con profundas transformaciones en la organización de las empresas y de la producción, por ejemplo: las organizaciones productivas son cada vez

más complejas, y esto hace ineficiente la modalidad taylorista, pues se requiere el involucramiento de los asalariados y formas de adopción de las decisiones y de coordinación más flexibles; de la organización empresarial concentrada y estructurada verticalmente, se pasa a formas descentralizadas y desconcentradas donde predomina la coordinación horizontal, que permiten adoptar más rápidamente las decisiones para hacer frente a las variaciones del mercado y controlar la calidad; de un poder económico y decisonal concentrado jerárquicamente dentro de la empresa, a la descentralización y a la delegación de poder en la realización de las tareas, y a un mayor margen de autonomía para ejecutarlas, aunque sometiendo al trabajador a un control más severo en cuanto a los resultados; del trabajo prescrito a ejecutar en un tiempo dado, que exige la obediencia a lo que ha sido concebido, se pasa a la actividad, al trabajo real, que para ser eficaz debe hacerse a conciencia y de manera creativa, autónoma y responsable por parte de quienes lo ejecutan; del trabajo pensado y asignado a cada individuo por la autoridad jerárquica, al trabajo concebido como una actividad colectiva, donde predomina la cooperación horizontal; el “nuevo trabajador” debe seguir adquiriendo conocimientos y experiencia, tener una actitud favorable hacia el trabajo en equipo y poseer además competencias para analizar y comprender los problemas, anticipar los incidentes a fin de prevenirlos, ser comunicativo y transferir conocimientos al resto del colectivo de trabajo; ser capaz de adoptar decisiones que aseguren la continuidad del proceso productivo; de una organización estable que reposa sobre fuerza de trabajo ya calificada, se pasa a una organización evolutiva que para ser eficaz y competitiva requiere de manera permanente calificar al personal y movilizar su saber productivo acumulado, con lo cual la empresa adopta la forma de un espacio de aprendizaje; la relación de empleo se hace cada vez más heterogénea y se multiplican las formas particulares de empleo que no se basan en el trabajo a tiempo completo, con estabilidad y contratos de duración indeterminada; los trabajadores pasan a estar muy expuestos a las exigencias de los empleadores y a la responsabilidad directa que se les asigna en cuanto a la coordinación de la eficiencia de la producción; a largo plazo, las restricciones y límites impuestos al trabajador serían menos inflexibles, pero generarán tensiones por causa de la incertidumbre que pesa sobre la marcha de la misma, el mercado de trabajo, su lugar y estatuto dentro de la empresa, ante el debilitamiento de la acción sindical; los salarios se indexan cada vez menos automáticamente con respecto a la inflación, son heterogéneos y tienen cada vez más en cuenta los resultados

del trabajo, procurando implicar y motivar a los trabajadores; los salarios según sectores y ramas de actividad son cada vez más heterogéneos dentro de la economía nacional y dependen de las condiciones locales, de la rama de actividad y de la empresa; además, en momentos de crisis no se duda en negociar e incluso aceptar su reducción, para asegurar la permanencia del empleo; los riesgos de la incertidumbre sobre la marcha de la economía se trasladan desde los empresarios hacia los asalariados, introduciendo la flexibilidad laboral para ajustar el uso de la fuerza de trabajo en función del nivel de actividad.

Por último, las fórmulas adoptadas para determinar y ajustar los salarios también varían con respecto a lo que sucedía en el pasado y su tipología se diversifica según la forma de articulación de los criterios e indicadores utilizados, por ejemplo: la masa salarial de la que dispone la empresa; la clasificación del puesto de trabajo en función de sus requerimientos; las calificaciones y diplomas de los asalariados en el momento de su reclutamiento; los aumentos generalizados en función de la tasa de inflación pasada; los resultados obtenidos individual o colectivamente en términos de productividad y calidad; la evaluación del desempeño individual, el comportamiento y el grado de involucramiento; las competencias individuales y colectivas y la situación del mercado de trabajo.

El salario indirecto

El salario indirecto resulta de una intersección de los campos de acción del Estado y de la relación salarial y, cuando se ha desarrollado y consolidado, se desconecta parcialmente de la situación de trabajo y sus resultados, pues tiene vigencia incluso cuando los asalariados no trabajen por estar desocupados o enfermos, o cuando ya estén jubilados.

Como la reproducción de la fuerza de trabajo no es un proceso que se limita al trabajador en un momento histórico puntual, sino que abarca toda su vida activa y la de su familia, el salario indirecto permite tener en cuenta la necesidad de reproducir a los asalariados como grupo social. El salario indirecto permite acceder a bienes y servicios cuyo consumo se organiza, al menos en parte, *fuera del mercado*, para satisfacer necesidades cuyo origen tiene un carácter social e histórico.

Su determinación es relativamente autónoma respecto del salario directo; por eso contribuye a estabilizar los ingresos de los asalariados, compensar sus variaciones, y por esa vía mantener la demanda global. Su consolidación y vigencia pueden generar una contradicción, puesto que

al asignar ingresos que no derivan del trabajo realizado, el salario directo pierde parte de su eficacia como instrumento empresario para incitar al trabajo y disciplinar a los trabajadores. En otros casos, cuando es administrado directamente por las empresas, el salario indirecto contribuye a estabilizar la fuerza de trabajo y a motivarla.

En las décadas de los ochenta y noventa el Estado, a pesar de la crisis fiscal, desarrolló otras modalidades de salario indirecto para combatir el desempleo persistente y elevado y se asistió a un proceso acelerado de mayor heterogeneización de las prestaciones sociales, a su individualización, a la estratificación diferenciada de los grupos beneficiarios, y a una cierta mercantilización de los servicios, mediante su privatización. El salario indirecto fue criticado desde el enfoque neoliberal, considerándolo un impuesto más y porque promovería el ocio, desalentaría el esfuerzo personal y la innovación, lo cual induciría pérdidas de competitividad en el nivel macroeconómico.

Las formas que adopta históricamente en cada país el salario indirecto y sus proyecciones futuras dependen de la intervención del Estado y esto a su vez de las reivindicaciones de los actores sociales.

Pero en los países con economías subdesarrolladas no se puede hablar propiamente de la existencia generalizada de una sola y misma forma de *relación salarial*, pues en estos países, una proporción elevada y creciente de la población económicamente activa no es asalariada, y decrece la proporción de los trabajadores empleados con contratos de duración indeterminada regulados por leyes laborales, por un Convenio Colectivo o un Estatuto Especial, que cuentan con la protección social y están sometidos a una relación salarial "estándar" de tipo capitalista. Pareciera que dichas tendencias van a continuar y a consolidarse en el futuro.

Volviendo a las nociones intermediarias propuestas por los regulacionistas, este conjunto de cinco "formas institucionales", que constituyen el modo de regulación de una economía, puede actuar de diversas maneras para dar lugar a la constitución de las "regularidades económicas" propias del régimen de acumulación, o bloquear su funcionamiento:

i) *imponiendo restricciones*: por medio de *leyes, reglas y reglamentos*, normas que tienen un carácter colectivo y se imponen coercitivamente a todos los habitantes de un territorio, con el objeto de obtener un comportamiento y resultados económicos coherentes con el régimen de acumulación del capital;

ii) *mediante negociaciones*: por medio de *convenciones y compromisos negociados* entre

los representantes de los grupos y clases sociales, a partir de la identificación de objetivos y de la defensa de sus propios intereses;

iii) *construyendo rutinas*: la influencia de un sistema de *valores comunes y de representaciones* vigentes en cada sociedad, provocan una codificación implícita y una cierta homogeneización de las conductas en cuanto a las expectativas individuales, las reglas de juego y el funcionamiento de la economía.

* * *

La conjunción de los mecanismos y regularidades que hacen posible los ajustes económicos y la reproducción del sistema productivo en su conjunto habida cuenta de las formas institucionales y de las estructuras económicas y sociales es decir el modo de funcionamiento global de un sistema, toma el nombre de regulación. Y no hay una sola y única forma de ajuste invariante e idéntica que se aplica a todo tipo de mercados, pues los ajustes económicos sobre cada uno de ellos para hacer frente a los desequilibrios, derivan de las instituciones y de las estructuras propias de cada formación social, dotadas de una cierta autonomía.

Las regularidades económicas y el régimen de acumulación

Otra categoría intermediaria de análisis construida por los regulacionistas, es la de *régimen de acumulación*.

Este se presenta como un esquema o modelo de crecimiento de una economía nacional en una época dada y asigna importancia por igual a las condiciones de producción -productividad, rentabilidad, salarios- y a las condiciones de venta, -o sea de realización-, de las mercancías.

La TR ha utilizado el análisis de la acumulación en *secciones productivas*, pero modificando el modelo formulado por Marx. Algunos autores distinguen entre la sección de bienes de producción, la sección de bienes de consumo y finalmente una sección orientada hacia la exportación. Otros desagregan las secciones de la siguiente manera: bienes de producción; insumos y bienes intermedios semi-manufacturados; bienes de consumo no durables (destinados de manera directa a la reproducción de la fuerza de trabajo), productos que son destinados, en parte, a la exportación y finalmente los bienes de consumo durables, cuya producción y consumo masivos por parte de los asalariados caracterizan al fordismo.

Dentro de una estructura económica dada, el juego de las formas institucionales mencionadas en los párrafos precedentes, está en el origen del conjunto de regularidades económicas

propias de cada formación social. Según Robert Boyer, esas regularidades económicas *"aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación del capital y tienen, por hipótesis, la capacidad para absorber, anular o desplazar en el tiempo, los desequilibrios y las contradicciones que ese mismo régimen de acumulación va a engendrar naturalmente a causa de su propio dinamismo"*. La cuestión central que abordan los regulacionistas es la de saber *cómo un proceso tan contradictorio en sí mismo, vgr. el capitalista, pudo mantenerse, transformarse y tener éxito en el largo plazo.*

La TR ha identificado un cierto número de esas regularidades económicas a los efectos de explicar las modalidades y el ritmo de crecimiento de cada régimen de acumulación. Ellas son: *la articulación existente dentro del sistema productivo entre el modo de producción dominante y las diversas formas de organización de la actividad económica que no tienen la entidad de un modo de producción; la evolución de la organización de la producción dentro de las unidades económicas y la composición técnica del capital; la relación de los asalariados con los medios de producción; el horizonte temporal de valorización del capital, fruto de las expectativas de los agentes económicos, que dan lugar a las diversas formas de gestión de la producción; la distribución del valor producido, entre la parte que corresponde a las remuneraciones de los asalariados, la que se apropian como ganancia los capitalistas y la que representan las transferencias asociadas con la relación rentística; esta distribución es la que crea las bases para la reproducción dinámica de las clases y grupos sociales, y la dimensión y composición de la demanda social (según secciones productivas: bienes de consumo durables y no-durables, productos intermedios, y bienes de producción) que sirve de fundamento a la evolución tendencial de las capacidades de producción.*

Los mecanismos y regularidades económicas, que permiten la formación, apropiación y utilización de los excedentes, son los que aseguran en el largo plazo la adecuación relativa del dinamismo de la producción y del consumo, y dan lugar a un régimen específico de acumulación del capital. *Pero la continuidad o la ruptura del régimen de acumulación en un determinado período es, en última instancia, el resultado del funcionamiento de las formas institucionales antes mencionadas y de su influencia sobre esas regularidades.*

Régimen de productividad y régimen de demanda

Robert Boyer insiste en que son factores endógenos los que explican el régimen de productividad y el régimen de demanda.

Se denomina *régimen de productividad* a la relación que se establece entre las tasas de crecimiento de la productividad aparente del trabajo y de la producción, dando por sentado que el crecimiento económico es la variable que conduce, en lo fundamental, la evolución de la productividad a mediano plazo, como surge de la Ley de Kaldor-Verdoorn.

El incremento de la productividad sería función de varios factores: crecimiento de la producción logrado mediante economías de escala, incorporación de innovaciones tecnológicas que aumentan la productividad del trabajo y mejoran la calidad de los productos brindando más satisfacción a los consumidores, cambios en la organización de la producción y del trabajo así como de las formas de gestión de la fuerza de trabajo, el aprendizaje del progreso técnico y la especialización que permite la división social y técnica del trabajo.

Pueden distinguirse dos modalidades de régimen: por una parte, un *régimen de productividad "clásico,"* con rendimientos de escala débiles, con una determinación de las inversiones en función de las tasas de ganancia y una fijación competitiva de los salarios, y por otra parte, un *régimen de productividad "fordista,"* con importantes rendimientos de escala, inversiones determinadas por la demanda y salarios elevados que evolucionan en función de las ganancias de productividad.

El régimen de demanda, por su parte, establece una relación entre la evolución de la demanda global y el mejoramiento de la productividad aparente del trabajo, afirmando que en última instancia la demanda está impulsada por la productividad, vía los efectos directos de esta última sobre los ingresos distribuidos.

Los trabajos originales de M. Aglietta sobre la economía norteamericana permitieron distinguir al menos dos tipos de regímenes de acumulación.

El régimen de acumulación extensivo es aquel donde una parte de la reproducción de la fuerza de trabajo asalariada se efectúa total o parcialmente fuera de la lógica o "esfera" capitalista (por ejemplo: pequeña producción mercantil, empresa familiar agrícola) y en el cual la generación del excedente económico, no resulta de mayores inversiones en bienes de producción, ni de la incorporación masiva del cambio científico y tecnológico. El modo de producción capitalista se expande dentro del territorio nacional y penetra progresivamente en

nuevas ramas y mercados, pero sin modificar de manera importante las anteriores condiciones de producción, ni la eficacia del trabajo o del capital.

En este régimen, el incremento del valor de la producción proviene esencialmente del crecimiento del número de los asalariados, de la mayor duración del tiempo de trabajo (medido en horas, jornadas, meses, años de vida activa), de la instauración del trabajo por turnos y de moderados crecimientos de la productividad; pero sobre todo, de la intensificación del trabajo como consecuencia de su racionalización (la introducción de la llamada “organización científica del trabajo”). En otras palabras, utilizando conceptos de la teoría del valor, predominaría el plus valor absoluto como fuente generadora del excedente económico.

Por el contrario, *el régimen de acumulación de tipo intensivo* se caracteriza por ser el resultado de la racionalización de la producción y del trabajo, de la difusión generalizada del taylorismo y de la penetración de la norma de producción fordista, que conllevan la mecanización y el incremento de la composición orgánica del capital. En los sectores y ramas más dinámicas, el crecimiento de la tasa de productividad se logra mediante nuevas inversiones y por la introducción, adaptación y difusión acelerada y relativamente generalizada del cambio científico y técnico que, a su vez, dan lugar a nuevos procesos productivos, más que a la generación de nuevos productos. Los bienes y servicios necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo se adquieren en el mercado. Las ganancias de productividad se reparten siguiendo una cierta proporción entre las tasas de ganancia y los salarios reales, haciendo posible la reducción de la jornada de trabajo sin disminución de la producción y permitiendo a los asalariados compensar la inflación e incrementar los salarios reales, pactados mediante convenios colectivos de trabajo que desde las ramas de actividad más dinámicas se difunden hacia el resto de los sectores, generando una nueva norma de consumo entre los asalariados, caracterizada por su acceso generalizado a los bienes de consumo durables. En este caso, predominaría el plus valor relativo.

Ambos regímenes de acumulación pueden darse con o sin *consumo masivo*, y su transición de uno a otro no sucede de manera inmediata y necesaria.

Las crisis de cada régimen de acumulación del capital se producen cuando al interrumpirse el funcionamiento de las regularidades se genera un bloqueo de los mecanismos de reproducción del sistema en su conjunto, y dicho proceso entra en contradicción con las formas institucionales. Ahora bien, esta dirección causal desde el régimen de acumulación

hacia las regularidades económicas no es unívoca.

Pero la existencia de las crisis de un determinado régimen de acumulación no significa necesariamente que, como resultado inmediato, se instaure otro modo de producción. No sucede así precisamente porque existen las posibilidades de regulación. El modo de producción capitalista es tal vez el que ha dado más ejemplos de adaptación en esta materia.

Los cambios de los modos de regulación y regímenes de acumulación

En el nivel internacional pueden existir en una misma época variedades nacionales de regímenes de acumulación, en cuya configuración las formas institucionales juegan un papel decisivo. Además, históricamente se ha constatado que dentro de un país es posible la transición de un *régimen de acumulación* a otro, que generalmente de carácter más intensivo, como resultado de una crisis, e implica -previa o posteriormente- la modificación de las formas institucionales. Cuando eso sucede, los cambios están acompañados o precedidos por innovaciones tecnológicas y organizacionales relevantes, que pueden dar lugar a un nuevo paradigma productivo, y por lo general modificar sustancialmente la organización de las empresas, de la producción y del trabajo y los modos de gestión de la fuerza de trabajo. El conjunto de esos cambios dan normalmente como resultado un aumento en las tasas de crecimiento de la productividad, de las tasas de ganancia y de los salarios reales. En un país dado y en una misma época, es posible incluso que aspectos parciales de los dos regímenes de acumulación mencionados anteriormente se dan juntos durante un largo tiempo -coexistiendo de manera complementaria, combinada, o incluso contradictoria- dentro de un sector o una rama de actividad, debido a la heterogeneidad estructural y la segmentación de los mercados.

El fordismo, los treinta años gloriosos y la crisis de los años setenta.

El fordismo es el régimen de acumulación que ha sido más formalizado por los regulacionistas a partir de la tesis "fundacional" de M. Aglietta y las investigaciones de Robert Boyer y Benjamin Coriat. Su denominación tiene en cuenta los trabajos precursores de A. Gramsci y la experiencia de Henry Ford en los Estados Unidos. El régimen de acumulación "fordista" se basa en el funcionamiento de *dos círculos virtuosos*:

1º) *El crecimiento del salario real se produce de manera proporcional al de la productividad aparente del trabajo*, generando un crecimiento regular de la demanda para los

bienes de consumo durable, lo cual requiere el desarrollo de la producción masiva, gracias a ello se pueden obtener rendimientos crecientes de escala. La adecuada distribución proporcional de las ganancias de productividad entre capital y trabajo es lo que permite establecer un *círculo virtuoso acumulativo*.

2º) *La constancia de la parte de los salarios en la distribución del ingreso* tiene como contrapartida igualmente la constancia de las tasas de ganancia, con las cuales se autofinancian las inversiones para racionalizar la producción y expandirla. La racionalización y las nuevas inversiones permiten el crecimiento de la productividad aparente del trabajo, y esto a su vez eleva las tasas de ganancia. Para que el proceso perdure en el largo plazo es necesario que la tasa de crecimiento de la productividad del capital sea constante pues si disminuyera, la tasa de ganancias evolucionaría de manera menos rápida que la del stock de capital, y a término ésta haría disminuir la rentabilidad del capital.

Sus características...

Las características específicas del régimen de acumulación fordista, según la experiencia norteamericana que sirvió de base para su definición, fueron las siguientes: generalización de un proceso de trabajo con modalidades heredadas del taylorismo, instaurando las cadenas de montaje para tareas de ensamblaje (A. Lipietz define al fordismo como "taylorismo más mecanización"); fuerte incremento de la composición orgánica del capital y de la mecanización ,en virtud de lo cual la división social y técnica del proceso de trabajo se intensifican; el nuevo régimen de acumulación parte de la gran empresa de ensamblaje y desde allí se extiende de manera irregular y por saltos, al resto del sistema productivo; se establece un compromiso entre el capital y el trabajo, que codifica la redistribución de los incrementos de productividad logrados gracias a la aceptación de la organización científica del trabajo; debido al pleno empleo, la afiliaciones y el poder de las organizaciones sindicales se incrementan, lo cual permite su participación activa en la negociación de los convenios colectivos de trabajo y demandar su periódico ajuste; el salario nominal se hace cada vez menos sensible con respecto al nivel de la desocupación, y se indexa con respecto a la evolución del costo de vida del período pasado y con las previsiones en cuanto al incremento esperado de la productividad; la política de otorgar altos salarios comienza en el sector privado y desde allí se extiende al sector público y a las empresas del Estado; predomina la

gran empresa y la competencia monopólica u oligopólica, y en lugar de una "guerra de precios", la competencia se basa en la propaganda y en una escasa diferenciación del producto; pocas ramas de actividad y sectores continúan manifestando una flexibilidad productiva en cuanto a los precios que aseguren el equilibrio entre la oferta y la demanda; las fluctuaciones cíclicas se atenúan, puesto que las formas institucionales habían codificado una evolución sensiblemente paralela entre la producción y el consumo, basándose en el salario indirecto y en las compras a crédito, con tasas de interés reales muy bajas o incluso negativas; se constituye un régimen monetario fundado en la moneda de curso forzoso y una economía del endeudamiento, lo que con el tiempo da como resultado la inflación; el Estado salió de la Segunda Guerra Mundial legitimado y con mayor poder para intervenir codificando durante varias décadas las relaciones sociales fundamentales y las formas institucionales, pero además, en un contexto de dominación hegemónica norteamericana, los acuerdos de Bretton Woods se construyeron teniendo en cuenta predominantemente los intereses norteamericanos y por eso se eliminaron las restricciones para que este régimen de acumulación que rápidamente pasó a ser dominante en los EE.UU., se difundiera a otros países.

... y su crisis

La crisis del régimen de acumulación fordista que se manifestó en los Estados Unidos desde fines de la década de los sesenta y luego en Francia y otros países de Europa Occidental a comienzos de los setenta, ha sido interpretada por la TR y la SSA como una *crisis endógena*, provocada por la tendencia a la caída en las tasas de crecimiento de la productividad, a pesar del incremento de la composición orgánica del capital, debido al desencadenamiento de fuerzas originadas en los fundamentos del mismo modelo de desarrollo.

El gigantismo de las instalaciones y la sobreacumulación encarecieron el costo de producción porque, además del aumento de capitales, requieren una mayor cantidad de trabajo indirecto (capataces, supervisores, mandos medios) con el propósito de controlar el proceso de trabajo. La tasa de crecimiento de la productividad siguió una evolución de tipo logístico, pues la mecanización excesiva dentro de las firmas dificultaba la coordinación y la cooperación, generaba incidentes que interrumpían el proceso productivo y comprometían la calidad. El rápido proceso de incorporación de innovaciones tecnológicas en la industria contribuye a la obsolescencia acelerada del capital y exige fuertes amortizaciones y los empresarios procuran

compensarlas transfiriendo los mayores costos a los precios, dando lugar a una inflación de tipo estructural. Ante la caída de las tasas de ganancia se reduce la inversión, comprometiendo aún más la productividad futura y poniendo en cuestión el compromiso capital-trabajo al frenar el crecimiento del salario real. Los asalariados son presionados a hacer concesiones en materia de salarios y de derechos laborales para conservar el empleo, y el mercado de trabajo adopta modalidades cada vez más competitivas; los salarios son cada vez más sensibles a la desocupación y se amplía la anterior jerarquía entre los salarios de una misma empresa o rama de actividad; en virtud de la nueva distribución funcional del ingreso, crece la diferencia entre los sectores más ricos y más pobres de la sociedad norteamericana. Para compensar el efecto inflacionario sobre sus salarios reales, las familias de menores ingresos recurren al crédito al consumo, a la prolongación de la jornada de trabajo (para cobrar horas extraordinarias) y al incremento de las tasas de actividad mediante la incorporación de otros miembros de la familia al mercado de trabajo. Esa estrategia de sobrevivencia es lo que atenúa los riesgos de tensión social. A su vez los bajos salarios reales no estimulan la implicación de los trabajadores en la empresa para aumentar la productividad y mejorar la calidad, con lo cual se debilitan las tasas de inversión productiva en favor de colocaciones financieras y disminuyó la tasa de crecimiento de la productividad. La economía norteamericana se desestabilizó y devino menos competitiva en el nivel internacional, perdiendo partes de mercado no sólo externo, sino también dentro de su propio espacio nacional, especialmente en cuanto a los bienes de consumo durables y los bienes de capital, lo que generó un déficit del comercio exterior. La apertura de la economía permitió la competencia de los nuevos países emergentes con respecto a los productos industriales, provocando el cierre o la deslocalización hacia la frontera mexicana de las empresas intensivas en el uso de mano de obra que estaban más expuestas a la competencia nacional e internacional (las maquiladoras). Por otra parte, la caída de la demanda interna tuvo serias consecuencias en materia de empleo, lo cual unido a la inflación generó conflictos por la distribución del ingreso.

En los EE.UU., y durante aproximadamente dos décadas, se pasó desde un régimen de acumulación intensivo con consumo masivo por parte de los asalariados (la forma canónica del fordismo), a un régimen de acumulación extensivo, con consumo masivo, pero fuertemente diferenciado. La caída de la productividad durante varias décadas se explica al

mismo tiempo por el crecimiento del empleo en las actividades terciarias y de servicios y el estancamiento de los salarios reales debido a la inflación. Para mantener su antiguo nivel de vida, las familias más pobres tienen que recurrir al crédito para el consumo, prolongar la jornada de trabajo, o incrementar las tasas de actividad de jóvenes y de mujeres miembros de la familia, aunque difícilmente podrán alcanzar el nivel de vida de sus mayores.

Esta situación contrasta con la realidad europea pero los efectos se asemejan: en los países de la CEE la productividad y el proceso de mecanización y de incorporación del progreso técnico avanzan más lentamente que en el pasado, pero aún así crecerían a un ritmo más rápido que en el caso norteamericano; como consecuencia, sigue aumentando la productividad aparente del trabajo, se estanca el crecimiento del empleo, se incrementa rápidamente la desocupación, emerge nuevamente la pobreza y se expande la exclusión social.

La transición de los modos de desarrollo y la regulación del capitalismo: las trayectorias nacionales y emergencia de nuevos paradigmas y modelos productivos

Para la TR la transición desde un *modo de regulación* hacia otro es posible como resultado de una transformación de las formas institucionales, de la emergencia de **crisis** planteadas en ese nivel, y a menudo provoca una modificación de los mecanismos y regularidades económicas. La naturaleza y dimensión de esas crisis son muy heterogéneas, porque dependen de la estructura económica de la cual surgen, propia de cada formación social. Las nuevas formas institucionales específicas no surgen de manera mecánica o fatal, ni están necesariamente pre-determinadas por el régimen de acumulación. Su emergencia y la consolidación de su configuración pueden llevar un cierto tiempo y el resultado final pone de manifiesto la correlación de fuerzas y las estrategias y objetivos de los actores sociales involucrados.

Las transiciones pueden durar cierto tiempo y sólo en teoría pueden concretarse de manera simultánea; en realidad se producen de manera secuencial.

Como resultado del aporte de los científicos políticos y geógrafos que adhirieron a esta escuela de pensamiento, la TR ha abordado recientemente el problema de los modos de regulación del espacio urbano y sus dimensiones regionales. Ante la ruptura de la integración vertical de la producción industrial heredada del fordismo. M. Piore y Ch. Sabel desarrollaron esa idea de Marshall propugnando la *especialización flexible* de las pequeñas y medianas empresas

gracias a la introducción de las nuevas tecnologías en el nivel descentralizado, la polivalencia en materia de calificaciones profesionales, la flexibilidad y movilidad laboral dentro de las empresas y del territorio, el establecimiento de relaciones estables de subcontratación y con los proveedores, la constitución de redes de coordinación de las empresas y la reciprocidad entre ellas en el nivel del distrito. Varios geógrafos norteamericanos (Scott, Storper y Walker) pusieron de relieve la división del trabajo que se realizaba en el territorio y las ventajas resultantes de los procesos de descentralización, miniaturización de las empresas, desintegración vertical y la aglomeración de pequeñas empresas en un mismo distrito; esta última disminuiría los costos de transacción entre las firmas. La emergencia de las *tecnópolis* o *polos tecnológicos* en ciertos espacios se debe a la existencia de una política industrial "voluntarista" que establece relaciones de cooperación entre el sistema productivo, el medio universitario y el sistema científico y tecnológico en un mismo espacio y crea las condiciones para la emergencia de nuevas empresas de base tecnológica (partiendo de los almacigos o invernaderos de empresas). El territorio deviene así un medio innovador que atrae nuevas inversiones, favorece la creación de empresas y la difusión de la innovación tecnológica entre ellas. La dimensión espacial de las relaciones entre las unidades productivas se denomina *red* y la "*gobernanza*" es el modo de regulación de esas relaciones, combinando diversas formas: jerárquica, subcontratación, asociación, flexibilidad, cooperación entre firmas, etc.

El modo de desarrollo

La articulación específica de un régimen de acumulación del capital y de un modo de regulación dentro de cada formación social, da lugar a la constitución de un *modo de desarrollo*.

De acuerdo con la especificidad nacional y como pueden existir y sucederse diversos regímenes de acumulación y modos de regulación, los modos de desarrollo resultan bastante diversos. Por consiguiente, las crisis del modo de desarrollo son el resultado de las modificaciones que intervienen los niveles del régimen de acumulación y/o del modo de regulación.

Según la TR se denomina *trayectoria nacional* al resultado de la dinámica endógena y de la respuesta de un sistema productivo a las variaciones a mediano o largo plazo de la economía nacional, caracterizada por un régimen de acumulación y formas institucionales específicas.

¿Cuáles son las nuevas orientaciones de la teoría de la Regulación?

Es conocida la aceptación que ganando su interpretación holista de la crisis económica desencadenada a comienzos de la década de 1970 y su cuestionamiento en el nivel micro y macro-económico de la aplicación del consenso de Washington: privatizaciones, desregulación, apertura del comercio internacional, promoción del ingreso de capital extranjero, reducción del déficit fiscal para controlar la inflación, revalorización del papel del mercado como asignador óptimo de los recursos, moderación salarial y estímulo a la rentabilidad de las empresas como medio para estimular la inversión.

Antes que pronosticar la inminente y estrepitosa caída del modo de producción capitalista, cada vez que se desencadena una crisis financiera internacional, desde la TR anunciaron tempranamente el derrumbe de las economías que habían instaurado diversas versiones del socialismo real, así como las actuales transformaciones operadas en los países que actualmente se proclaman socialistas (China, Vietnam, Cuba, entre otros) debido a la penetración de empresas transnacionales que van transformando las estructuras productivas, generando una fuerte segmentación y la emergencia de fenómenos de desempleo, informalidad y pobreza.

Con respecto a los países capitalistas industrializados, la TR afirma la emergencia de un nuevo paradigma productivo para hacer frente a la crisis. Pero también postulan que se produjo un cambio importante en la jerarquía de las cinco formas institucionales, que anteriormente se articulaban alrededor de un núcleo, la relación salarial, que desde el Estado imponía su lógica a las demás. Las mismas están ahora dominadas por la mundialización de la lógica de producción y acumulación capitalista, por la financiarización de la economía (predominio del sector financiero sobre la economía real) y el papel de los monopolios u oligopolios, representados por las empresas transnacionales, nuevos actores de la economía mundial, por encima de las naciones.

El otro cambio que observaron en el régimen de acumulación es la emergencia de nuevos modelos productivos dentro del modo de producción capitalista, que se han ido diversificando y no convergiendo hacia un único y mejor modelo, como afirmaban los neoclásicos, abriendo de este modo una línea importante de investigación a partir de lo ocurrido en las grandes empresas transnacionales de la industria automotriz. Las investigaciones comparativas en el nivel internacional emprendidas por el GERPISA y

conducidas por M. Freyssenet y Robert Boyer han dado lugar a varias publicaciones sobre los modelos productivos. Concluyen que en esa rama no hay una sola y única manera de lograr un excedente cualquiera sea el país, sino una tipología de ocho híbridos modelos productivos, que combinan la reducción de costos, la producción en grandes volúmenes, la flexibilidad productiva, el mejoramiento permanente de la calidad, el aumento de la gama de variedad de los productos y la incorporación de innovaciones de productos para satisfacer las demandas de los clientes y usuarios. En cada uno de esos modelos la relación salarial juega un papel determinante. Es obvio que dichos modelos difícilmente podrán ser adoptados tal cual y de manera autónoma por las pequeñas y medianas empresas, pero ellas deberán adaptarse cuando se articulen con aquellas empresas por vía de la descentralización, la tercerización y la subcontratación.

Se trataría ahora de un “capitalismo patrimonial”, mundializado, dominado por el sistema financiero, donde los fondos de pensión son los capitalistas institucionales más importantes que buscan involucrar a los asalariados, integrarlos a la lógica empresarial y reducir sus presiones por aumentos salariales mediante la distribución de acciones o participación en el capital y estableciendo incrementos de la remuneración para los altos ejecutivos por medio de las “stop-options”, que explican los escándalos en transnacionales como Emron, Xerox, Vivendi, etc., apoyados paradójicamente por empresas de auditoría tal el caso de Arthur Andersen, en la tarea de enmascarar balances y hacer fraudes fiscales que condujeron varias de esas empresas a la quiebra.

Otro de los cambios operados fue la revalorización del proceso de cambio científico y tecnológico, concentrado en las NTIC, incorporando el aporte de los evolucionistas neoschumpeterianos. Esto dio lugar a una versión regulacionista de los sistemas nacionales de innovación y producción, que a las variables “tecnológicas duras” adicionan cambios en la organización de las empresas, de la producción, de los procesos de trabajo y en los modos de gestionar la fuerza de trabajo. Pero las anteriores críticas al taylorismo y al fordismo se mantienen, recordando su impacto negativo sobre las condiciones y medio ambiente de trabajo y su carácter explotador (extracción de plus valor absoluto y/o relativo) y se profundizaron debido a que frenan la creatividad, desconocen el saber productivo acumulado en el colectivo de trabajo, obstaculizan la comunicación horizontal y la transferencia de las innovaciones.

Las transformaciones ocurridas desde mediados de los años ochenta en los países del “socialismo real” y sus dificultades para instaurar una economía capitalista centrada en el mercado (objetivo fijado como condición necesaria y previa para recibir ayudas por parte de las instituciones financieras internacionales), fortalecieron sus hipótesis de que el mercado es una institución social, una forma institucional que no se instituye a sí misma. El capitalismo no excluye, sino que necesita instituciones para continuar funcionando y desarrollarse. Las mismas no son un obstáculo a la existencia del mercado como postulaban los neoclásicos.

La persistencia del desempleo masivo en los países europeos, en contradicción con las bajas tasas de desempleo en Japón y Estados Unidos, despertaron el interés por el estudio del mercado de trabajo, y elaboraron una teoría original al respecto, construyendo los conceptos de régimen de productividad y régimen de demanda, postulando que el desempleo no es un fenómeno voluntario ocasionado por la preferencia por el ocio y la voluntad de no trabajar, sino que es fundamentalmente de naturaleza involuntaria (coinciden con Keynes) al afirmar que el desempleo no es una consecuencia necesaria de la incorporación de innovaciones tecnológicas y organizacionales (lo que coincide con los evolucionistas).

Los desequilibrios ecológicos son visualizados como una expresión planetaria del fordismo, por el uso intensivo de los recursos naturales no renovables y de la energía, por seguir una lógica productivista para producir en gran escala bienes de consumo masivo y reducir así los costos unitarios, por procurar instaurar un modelo consumista y una norma de vida similar a la vigente en los países donde rige el capitalismo neo-liberal. De allí la participación de los regulacionistas en los movimientos y partidos “verdes”: es el caso de Alain Lipietz, como diputado europeo en representación de esos partidos.

* * *

La TR no se ha propuesto como objetivos centrales el estudio de la coyuntura, la formulación de políticas económicas específicas, la creación de nuevas instituciones o la generación de nuevas regularidades económicas, pero sus fundadores han identificado una serie de modelos alternativos al Fordismo (decir cuales y definirlos), siempre dentro del MPC. Su aporte se sitúa en el plano del análisis para comprender las causas y el sentido de la evolución histórica de los sistemas productivos nacionales y de su relación con la economía internacional, las condiciones para que dentro de un modo de desarrollo específico exista una coherencia entre las formas institucionales y el régimen de acumulación. Esta es la condición necesaria para

que un modo de desarrollo perdure en el tiempo hasta que, por su propia dinámica endógena, el mismo entre en crisis e ingrese en la fase de agotamiento.

* Doctor en Economía del Trabajo (Univ. Paris I), Investigador Superior del CONICET, Profesor en las Universidades de La Plata y Buenos Aires, Director del CEIL-PIETTE y de la Maestría en Ciencias Sociales del Trabajo de la Universidad de Buenos Aires.

Bibliografía

La teoría en su conjunto

Aglietta M. 1976 *Régulation et crise du capitalisme: l'expérience des Etats-Unis*, (Calmann-Lévy, París).

Aglietta Michel 1997 (1976) *Régulation et crises du capitalisme* (Paris : Odile Jacob) Réédition, Nouvelle préface.

Boyer R., Saillard Y. (dir.) 1998 *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*, (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC) 1996-1997-1998 Vol. 3.

Boyer, Robert 1998 "Aux origines de la Théorie de la Régulation", en: Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos* (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC) 1996-1997-1998, Vol. 3.

Boyer, Robert 1998 "Vers une théorie des institutions économiques?", en: Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos* (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC) 1996-1997-1998, Vol. 3.

Boyer, Robert: 1989 *La teoría de la regulación. Un análisis crítico*, (Buenos Aires: Ed. Area de Estudios e Investigaciones Laborales de la SECYT, CEIL/CONICET, CREDAL/CNRS, Humanitas, Bs. As).

Boyer, Robert (1978) "Les salaires en longue période", in *Economie et Statistique, Revue de l'INSEE, La Documentation* (Française, Paris), Nro. 103, septembre.

CEPREMAP-CORDES 1977 *Approches de l'inflation: l'exemple français*, Benassy J.-P., Boyer R., Gelpi R.-M., Lipietz A., Mistral J., Munoz J., Ominami C., Rapport de la convention de recherche N° 22/176, tome III, décembre, 1977, in: *Recherches Economiques et Sociales*, N° 12, La Documentation française, Octobre 1978.

De Bernis, Gérard Destanne 1987 *El capitalismo contemporáneo. Regulación y crisis*, (México: Editorial Nuestro Tiempo).

Favereau, Olivier 1998 “Conventions et régulation”, en: Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.) *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*, (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CB) Vol. 3.

Eymard-Duvernay, François (comp.) 1994 *Economía de las Convenciones*, (Buenos Aires: Ed. Asociación Trabajo y Sociedad PIETTE/CONICET, PRONATTE/SECYT, CREDAL/CNRS).

Jessop, Bob 1990 *State Theory. Putting the Capitalist State in its Place*, (Londres: Polity Press).

Keynes, John Maynard 1936 *The General Theory of Employment, Interest and Money* (London:Macmillan).

Mazier, Jacques, Basle, Maurice, Vidal, Jean-François 1993 “Répartition des revenus, sections productives et reproduction d’ensemble”, in: *Quand les crises durent*, (2ème édition, Economica).

Orlean, André (Ed.)1994 *L'économie des conventions* (Paris : Presses Universitaires de France).

Las formas institucionales y el modo de regulación

Aglietta, Michel, Orlean, André 1982 *La violence de la monnaie* (Paris: PUF).

Andrè. Christine 1995 “État-providence et compromis institutionnalisés. Des origines à la crise contemporaine”, en: Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos* (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC) 1996-1997-1998, Vol. 3.

Benassy, Jean Pascal, Boyer Robert, GELPI Rosa-Maria 1979 “Régulation des économies capitalistes et inflation”, in *Revue Economique* (Paris) Mayo, Vol. 30: 3.

Billaudot, Bernard 1995 “Formes institutionnelles et macro-économie” en: Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*, (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC) 1996-1997-1998, Vol.3.

Billaudot, Bernard 1993 *Problématique et méthodes de l'économie appliquée: l'approche regulationniste institutionnel ou théorie regulationniste de la production*, cours de tronc commun (DEA Economie Appliquée : EDIT Grenoble).

Boyer, Robert 1978 "Les salaires en longue période", in: *Economie et statistique, Falta Cd. De publicación* N° 103, Septiembre.

Delorme, Robert 1998 "L'Etat Relationnel Intégré Complexe (ERIC)", en: Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*, (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC) 1996-1997-1998, Vol.3.

Leroy, Claude 1998 "Les salaires en longue période", en: Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos* (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC) 1996-1997-1998, Vol. 3.

Mistral, Jacques 1986 "Régime international et trajectoires nationales", in: BoyerRobert(ed), *Capitalismes fin de siècle, Presses* (Paris : Universitaires).

Saillard, Yves,1995 "Le salaire indirect", en: Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos* (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC) 1996-1997-1998, Vol. 3.

Théret, Bruno, 1992^a *Régimes économiques de l'ordre politique: esquisse d'une théorie regulationniste des limites de l'Etat* (Paris : PUF).

El régimen de acumulación

Basle, M. , Mazier, J. y Vidal, J. 1994 "*Quand les crises durent*"t, Economica, Paris, seconde édition. Bowles, Samuel, BOYER Robert (1995), "Wages, Aggregate Demand, and Employment in an Open Economy : A Theoretical and Empirical Investigation", in: Epstein

Gerald, Gintis Herbert, (Oxford University Press:*Macroeconomic Policy after the Conservative Era:Studies in Investment, Saving and Finance*).

Boyer, R. y Mistral, J. 1978 "*Accumulation, Inflation, Crises,*" (Paris : PUF).

Boyer, Robert 1979 "La crise actuelle: une mise au point en perspective historique. Quelques réflexions à partir d'une analyse du capitalisme français en longue période", in: *Critiques de l'économie politique* (Paris) N° 7-8, nouvelle série, avril-septiembre.

Juilliard, Michel 1993 Un schéma de reproduction pour l'économie des Etats-Unis:1948-1980, Berne, (Suiza: Edit. Peter Lang).

Lordon, F. 1995 "Formaliser la dynamique et les crises régulationnistes", en: Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*, (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC) 1996-1997-1998 3 Vol.3.

Petit, Pascal, 1998 "De la croissance cumulative à la théorie de la régulation" en:

Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*, (Buenos Aires:Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC) 1996-1997-1998, Vol.3

Los procesos de trabajo y la relación salarial

Bertrand, Hugues 1995 "Rapport salarial et système d'emploi", en: Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos*, (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC) 1996-1997-1998, Vol.3.

Boyer R. 1986 *La flexibilité du travail en Europe* (París: La Découverte).

Boyer, Robert 1993b "*Labour institutions and economic growth. A survey and a regulationist approach*", in: Labour, (London) Vol. 7, N° 1, spring.

Boyer, Robert 1994b "*Ressources humaines, nouveaux modèles productifs et emploi*", in: Revue OCDE STI (París) Septembre.

Coriat B. (1991 *Penser à l'envers*, (París : Bourgeois) (Pensar al revés, México: Siglo XXI Editores; traducción castellana).

Coriat, B. y Weinstein, O. 1995 "*Les nouvelles théories de l'entreprise*," Le Livre de Poche, Références (Paris : Inédit, Librairie Générale Française).

Coriat, Benjamin 1978 *L'atelier et le chronomètre* (Paris : C. Bourgeois).

Freyssenet M. 1974 *La division capitaliste du travail*, CSU. Reed. 1977 (París: Savelli).

Freyssenet M. 1984 "Division du travail, taylorisme et automatisation: confusions, différences et enjeux", en de Montmollin M., Pastré O., *Le taylorism* (París : La Découverte).

Neffa, Julio C. 1998 *Los paradigmas taylorista y fordista y su crisis*, (Buenos Aires: Ed. Lumen /Trabajo y Sociedad/PIETTE, Bs. As).

Neffa, Julio C. 1990 *El proceso de trabajo y la economía de tiempo. Contribución al análisis crítico de K. Marx, F. W. Taylor y H. Ford*, (Buenos Aires :Ed. CREDAL/CNRS, Humanitas, Bs. As).

Neffa, Julio C. 1988 *Procesos de trabajo, nuevas tecnologías informatizadas y condiciones y medio ambiente de trabajo en la Argentina*, (Buenos Aires: Área de Estudios e Investigaciones Laborales de la SECYT, CEIL/CONICET, Humanitas, Bs. As).

Reynaud, Bénédicte 1995 “Diversité et changement des règles salariales”, en: Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos* (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC) 1996-1997-1998, Vol. 3.

Reynaud, Bénédicte, 1990 "*Les modes de rémunération et le rapport salarial*", in: *Economie et Prévision*, (Paris) N° 92/93.

Estudios de diversos países desde el enfoque de la Regulación.

Aboites, Jaime 1989 *Industrialización y desarrollo agrícola en México* (México: Plaza y Valdés/UAM)

Aboites, J., Miotti, L. y Quenan, C. 1995 “Les approches régulationnistes et l’accumulation en Amérique Latine”, en: Boyer, Robert, Saillard, Yves (dir.): *Teoría de la regulación: estado de los conocimientos* (Buenos Aires: Trabajo y Sociedad/PIETTE-CONICET/Eudeba/CBC) 1996-1997-1998 Vol. 3.

Bertoldi, M.1989 “*The Growth of Taiwanese Economy 1949-1989. Success and Open Problems of a Model of Growth*,” *Review of Currency Law and International Economics*, (Londres) Vol. XXXIX N° 2.

Grando, Jean-Marc, Margirier, Gilles, Ruffieux, Bernard 1980 *Rapport salarial et compétitivité des économies nationales*. Thèse Grenoble II. (Francia: Université de Grenoble).

Gautié, Jérôme y Neffa, Julio C. 1999 *Desempleo y políticas de empleo en Europa y Estados Unidos*, (Buenos Aires: Ed. Lumen/Trabajo y Sociedad/PIETTE).

Neffa, Julio C. 1998 *Modos de regulación, regímenes de acumulación y su crisis en Argentina (1880-1996)* (Buenos Aires: Edit. EUDEBA/Trabajo y Sociedad/PIETTE).

Leroy, C. 1988 “*Un modèle de croissance de l'économie américaine (1900-1984)*”
Mémoire de DEA, EHESS (Paris) Septembre.

Los nuevos modelos productivos

Coriat, Benjamín y Dominique TADDÉI 1995 *Made in France: las nuevas dimensiones de la competitividad* (Buenos Aires:Alianza Editorial /Asociación Trabajo y Sociedad).

Boyer R., Durand J.P. 1998 *L'après-fordisme*, (Paris : Edit Syros).

Boyer R., Freyssenet M. 1995 “*Emergence de nouveaux modèles industriels. Hypothèses et démarche d'analyse*”, (Paris: Edit. GERPISA) Actes du GERPISA, 15.

Boyer R., Freyssenet M. (en prensa), *Le monde qui a changé la machine* (Paris :Edit Syros).

Boyer, R. y Durand J. 1993 “*L' après fordisme*”, (Paris :Edit Syros).

Coriat, Benjamin, Taddei, Dominique 1993 *Entreprise France*, Le livre de poche (Paris: Edit. Hachette).

Du Tertre, Christian 1989 *Technologie, flexibilité, emploi: une approche sectorielle du post-taylorisme* (Paris: Edit. L'Harmattan).

Durand J.P., Stewart P., Castillo J.J. (dir.) 1998 *L'avenir du travail à la chaîne* (Paris : Edit. La Découverte).

Stankiewicz, François (comp.) 1991 *Las estrategias de las empresas frente a los recursos humanos El post-taylorismo* (Buenos Aires: Ed. PROIITTE/SECYT, CEIL/CONICET, CREDAL/CNRS, Humanitas).

Freyssenet M. 1995b “La production réflexive, une alternative à la production de masse et à la production au plus juste?”, in *Sociologie du travail* (Paris), 3-95.

Neffa, Julio C. 2000 *¿Qué hacer para mejorar la competitividad de las PyME argentinas?* (Buenos Aires: Asociación Trabajo y Sociedad, CEIL-PIETTE-CONICET).

Neffa, Julio C. (comp.) 1994 *Nuevo paradigma productivo, flexibilidad y respuestas sindicales en América Latina* (Buenos Aires: Asociación Trabajo y Sociedad, PIETTE/CONICET, PRONATTE/SECYT, CREDAL/CNRS)

Boyer, Robert y Michel Freyssenet 2001 *Los modelos productivos*, Trabajo y Sociedad, (Buenos Aires: CEIL-PIETTE, CONICET, IADE, Lumen-Humanitas)

Womack J.P., Jones D.T., Roos D. 1992 *Le système qui va changer le monde* (París : Edit Dunod).

Las innovaciones tecnológicas y organizacionales

Amable B., Barré R., Boyer 1997 *Les systèmes d'innovation à l'ère de la glogablisation*, Economica/OST, París. (Buenos Aires: UNQ/CEIL-PIETTE-CONICET, en prensa).

Neffa, Julio C. 2001 *Las innovaciones científicas y tecnológicas. Una introducción a su economía política*, (Buenos Aires: Asociación Trabajo y Sociedad, CEIL-PIETTE).

Petit, P. 1994 "*Employment and Technological Change*," Handbook of the Economies of Innovation and Technological Change (Basil: Blackwell).

Petit, Pascal, 1994 "Technology and employment: main issues in a context of high unemployment", in: *Revue* (Paris) OCDE STI, Septiembre 1994c .

Capítulo 10: Las Nuevas Relaciones Industriales

Héctor Lucena *

Las Relaciones Industriales –RRII- o Relaciones de Trabajo –RT- que se analizan en el presente capítulo, sufren los impactos que el modelo de acumulación y el productivo han venido experimentando. El modelo productivo en Latinoamérica, tanto en sus ámbitos nacionales e internacionales, ha sido alterado en algunos casos o devastado en otros, por las corrientes globalizadoras que predominan en el funcionamiento internacional de las economías (Dombois, R y Pries, L, 1998).

Así como los modelos de acumulación, de desarrollo y los modelos productivos, experimentan etapas de emergencia, de maduración, de dominación o preeminencia, también alcanzan estados de decadencia. Otro tanto ocurre con las RI. En este caso no hablamos de modelos, ni de sistemas. Más bien adoptamos la noción de configuración, que supone un perfil dominante, en donde se analizan factores como lo sindical, lo organizativo de la producción y la gestión, el papel del estado, el nivel de lo regulatorio, los procesos de contractualización o colectivización, lo tecnológico. Esto determina una configuración determinada de las RI. Lo que da por tanto, que en una misma sociedad coexistan varias configuraciones (Pries 2002).

En América Latina los primeros códigos y leyes del trabajo, que admitieron las instituciones de las RI, como son sindicatos, negociaciones colectivas, derecho de huelga, datan de la décadas del veinte y treinta del pasado siglo. Es un referente en el tiempo, que permiten admitir como evidencias de la emergencia de las RI. Haciéndose dominantes, ampliamente extendidas en los países de mayor desarrollo de la región, después de la segunda guerra mundial, para más tarde mostrar signos de dificultades post crisis petrolera a mediados de los setenta, y muy especialmente con la crisis o moratoria de la deuda externa en los inicios de los ochenta.

En el mundo de la política y las relaciones de poder, vivimos transformaciones que afectan todas nuestras actividades. No terminamos de comprender totalmente cual es la lógica que rige las nuevas dinámicas pero todos acusamos sus consecuencias (Arenas, 2002:33). Las RRII por supuesto han venido operando con unas lógicas que identificamos, y por tanto pudimos hacer los análisis y evaluaciones que permitían las comparaciones al interior de los países, así como entre uno y otros.

En el presente capítulo, vemos en primer lugar una caracterización de las RRII tradicionales, y luego qué y cuales aspectos de ellas se han transformado, como resultantes de los cambios internacionales. Se parte de tener presente que una característica de las RRII tradicionales es el predominio de lo nacional (Lucena 2003). También hay que mirar detenidamente, qué de lo nacional ha sido más vulnerado y qué lo más resistente. Se asoman algunas interrogantes e hipótesis que estimulen la reflexión y la investigación.

Las RRII acompañan a los modelos de desarrollo, aunque es frecuente que no toda la literatura reconoce explícitamente este fenómeno. Existe una porción importante en la literatura, que ubica las RRII en el campo de la gestión de personal, como un conjunto de técnicas desvinculadas de aspectos los macrosociales y económicos.

En el enfoque de la presente contribución, se empieza por reconocer que el modelo de desarrollo que primó en nuestras sociedades al término del modelo primario exportador, fue el encaminarse hacia la industrialización por la vía de la sustitución de las importaciones, así como el fomento de las industrias básicas con el carácter de empresas estatales. Las RRII se constituyeron en coadyuvantes del modelo de desarrollo, y en cierto grado elementos del consenso le sirvieron de plataforma. Aunque todo ello fue acompañado de luchas y movimientos, por un lado contra las fuerzas del capital, algunas de fuerte orientación conservadora que preferirían haber actuado sin reglas, ni instituciones, ni interlocutores; en tanto otras, que admitían la necesidad de reconocer a un interlocutor, que evidenciaba demostraciones de consistente representatividad de los trabajadores. Se trataba de quienes admitían las RRII como parte del consenso y convivencia, no se desarrollaron sin vencer resistencias. Por otro lado, las luchas al interior de los propulsores de las RRII por extraer las mayores ventajas. Los resultados que al final se concretaron en las RRII tienen un denominador común en el continente, éstas son productos históricos alcanzados en propio devenir y acción de los actores, quienes alcanzaron en momentos dados niveles suficientes de consensos que dieron lugar a reglas, instituciones y mecanismos, que durante el período de auge y desarrollo del modelo sustitutivo sirvieron a las partes. No obstante, hay que tener presente que las RRII, con sus instituciones en funcionamiento pleno, no se extendieron a todo el aparato productivo. Se materializaron en los segmentos modernizados del sistema productor de bienes y servicios. Ciertamente los mayores productores y contribuyentes al PIB. Pero también es válido afirmar que los logros en regulaciones e instituciones alcanzados en los segmentos cubiertos plenamente por las

RRII, muchos de ellos se extendieron a otros sectores. Esto por la vía de las legislaciones generales de asuntos socio-laborales, así como por políticas públicas que adoptaron las mejores prácticas de las RI, que procedían de aquellos sectores en donde se ejecutaban procesos de negociaciones, o se creaban instituciones, que significaban para la relación entre las partes y particularmente para los trabajadores, conquistas efectivas en sus condiciones de trabajo y niveles de bienestar.

El resultado de esta evolución histórica, al final se traduce en un espectro que tiene por un lado el sector plenamente cubierto por las RRII, conviviendo al lado de otros parcialmente cubiertos, y un segmento excluido. Este último, con el agotamiento del modelo sustitutivo ha devenido en una porción creciente en la fuerza de trabajo.

Pero todo esto entró en discusión y en entredicho, al ocurrir evidencias de agotamiento de los modelos de acumulación, que significaron la pérdida de protagonismo de los paradigmas que los sustentaban, al plantearse que la competitividad estaba por encima de todo. La pugna entre el mantenimiento institucional y la sobrevivencia productiva, puso de lado y lado visiones contradictorias de las RRII. Se quebrantaron los consensos y nuevas formas de entender la relación capital y trabajo, ha removido los cimientos de las RRII.

La situación que hemos dejado atrás y como llegamos a ella

Empecemos por plantearnos: ¿De donde vinieron las RRII que adoptamos y como se configuraron de la manera que lo hicieron?

El análisis de las RRII, implica abordar las formas de acumulación que predominan en una determinada etapa de las sociedades. El capital nacional de nuestras sociedades a lo largo del modelo primario exportador, tuvo un ritmo bucólico en cuanto a la adopción de formas organizacionales para la producción, que demandaran y plantearan la necesidad de la adopción de las instituciones propias de las RRII. Formas tradicionales para producir y mecanismos favorecedores de amplia protección para los empresarios, no incentivaron la adopción de instituciones propias de las RRII. No obstante el proceso de organización de los trabajadores, encaró dificultades y avanzó de alguna manera. Es importante tener presente el contexto internacional, como coadyuvante de los procesos que al interior de las sociedades permitieron el alcance de conquistas institucionales. Tanto el fin de la primera como la segunda guerra mundial fueron momentos favorecedores en dicho contexto, de concreciones y avances en políticas sociales y laborales.

Al interior de las sociedades, fue el advenimiento del capital internacional un acelerante para impulsar el desarrollo de las RRII. Por un lado sus aspiraciones de rendimiento y rentabilidad del capital, su preocupación en la recuperación del capital invertido, y el hecho de que las corporaciones transnacionales entre sí, manifestaban competencias y luchas por el control de mercados y de fuentes de materias primas. Acompañando estas aspiraciones, ya las compañías disponían de recursos tecnológicos y organizacionales, que marcaban un contraste con el capital local, por su mayor poder. Por otro lado, el choque cultural de estos capitales con los factores nacionales más contestatarios, que no compartían ni veían con buenos ojos, las ventajas concedidas por las élites gubernamentales, quiénes eran sus opuestos políticos locales, al funcionamiento de estos capitales, determinó un incentivo a la militancia. En ese proceso de luchas y confrontaciones, se fueron logrando avances en el surgimiento y reconocimiento de instituciones como sindicatos, negociaciones colectivas, legislaciones sociales y laborales, en fin el conjunto mecanismos que materializan a las RRII.

Las iniciales estructuras de RRII adoptadas ligadas al modelo primario exportador, se extendieron más allá de estos limitados espacios productivos, al devenir el modelo industrializador sustitutivo. A él lo acompañaron las primeras instituciones que luego se fueron modelando en correspondencia con este modelo.

Las hoy llamadas viejas RRII legaron a las sociedades latinoamericanas importantes logros, que conforman un patrimonio para quienes accedieron a sus beneficios. No fue un proceso sin contratiempos. Existen tesis que reconocen que luego de confrontaciones se alcanzó la conformación de un compromiso histórico, que finalmente se materializó con el reconocimiento de los sindicatos y de las negociaciones colectivas, las que gradualmente permitieron el mejoramiento de las condiciones de trabajo. El papel y la intervención de los Estados fue determinante (Bergquist 1986, Lucena 1998).

Se destaca que las RRII acompañaron el establecimiento de los modelos industrializantes, los sistemas de producción masivos, el desarrollo de los mercados internos y del consumo, el mejoramiento de la productividad y los salarios. Pero también hay que admitir que el estado de atraso en instituciones socio-laborales, que legaron las economías primarias exportadoras, constituía un cuadro difícil de resolver con las solas políticas industrializantes por la vía de la sustitución de las exportaciones, al menos en lo referente a la creación de oportunidades de empleo. El crecimiento que trajeron consigo estas políticas no resolvieron el problema de las desigualdades, evidentemente que contribuyeron a mejorar niveles de vida y de consumo, pero no se

logro alcanzar el desarrollo integral y armónico. El ambicionado estado del bienestar, no se logró alcanzar. Apenas algunos sectores productivos modernos, especialmente los ligados a la economía de exportación, empresas de servicios públicos, así como segmentos en la administración pública, pudieron alcanzar estadios que mostraban signos de mejoramiento del nivel de vida. Quedaron en situación disminuida un denso sector de pequeñas y medianas empresas, en donde la relación empresa-trabajadores alcanzó un limitado desarrollo en cuanto a las instituciones colectivas.

La “inevitabilidad” de unas nuevas RRII

La transformación de las viejas instituciones de las RRII es parte de la discusión actual. Ellas han servido al funcionamiento productivo y a la convivencia en la sociedad. Las transformaciones productivas generalmente derivan en consecuencias diversas para los trabajadores. Sin embargo, hay efectos negativos para algunos y positivos para otros. En los sectores más modernizados de la producción se advierten segmentos privilegiados por el papel que ocupan en el proceso productivo, y otros postergados, por ello se habla de mercado de trabajo dual, es decir fuerza de trabajo central y fuerza de trabajo periférica. Pero la descomposición de los mercados laborales, muestra un cuadro más complejo al situarnos fuera de los sectores productivos modernizados, en donde el espectro es dominado por el crecimiento de la informalidad y la pobreza. No hay duda, las evidencias indican que los efectos negativos son mayores que los positivos.

En el mundo de la economía, las decisiones de quienes tienen en sus manos el manejo del capital por un lado, y de quienes tienen el manejo de las decisiones políticas por el otro, sus actos se dejan sentir inmediatamente o al menos en un muy corto plazo. Por ejemplo la inversión de capital en un sector dado, implica repercusiones favorables para los proveedores de los insumos y servicios, así como para la región en donde se hace la inversión, y estas repercusiones son de rápido efecto. Igualmente, en el lado opuesto, cortar las inversiones en un sector o en una región determinada, empieza a producir consecuencias inmediatamente. En el plano político igualmente produce efectos inmediatos. Decisiones estatales que creen o alimenten reservas en los inversionistas, se traducen inmediatamente en cese de inversiones.

Por supuesto que las decisiones económicas y políticas tienen sus consecuencias en el mundo de las RI. Recordemos que éstas se desenvuelven en el ámbito de los sistemas económicos y políticos.

Los impactos se pueden clasificar en cuanto su ocurrencia en el tiempo, en inmediatos y mediatos. Esta consideración está justificada en el hecho de las RI, funcionan con instituciones, las que son por tanto, los mecanismos motorizantes. Las instituciones a lo largo del tiempo crean comportamientos y culturas. Su creación conlleva un aprendizaje, y adquirido este, aquellos que lograron mayores grados de internalización y fluidez en su uso y aplicación, se convierten no solo en usuarios, sino además en defensores de estas instituciones. Por tanto sus reacciones a las transformaciones de los modelos de acumulación y los sistemas productivos, son a posteriori¹. En algunos casos las instituciones no se adaptan a las nuevas realidades. O se adaptan con lentitud y sin alcanzar los niveles de apoyo a los trabajadores que tenían las instituciones desplazadas. Los sindicatos a pesar de su carácter “nacional” y por otro lado el capital con estrategias “internacionales” y “nacionales”, es evidente una mayor lentitud en la adaptación de los primeros vis a vis el capital. Desde sus orígenes el capitalismo ha tratado de hacer competir a los trabajadores para presionar sobre salarios y las condiciones de trabajo. El movimiento sindical ha intentado responder, pero siempre con un retraso histórico respecto de las estrategias del capital (Rehfeldt; 1997:45).

De otro lado hay que tener presente en este análisis, que las llamadas viejas RRII finalmente mostraron la incapacidad en difundirse y aplicarse, más allá de la parte formal y moderna de la economía. Por otro lado, los sistemas de RI se comportan diferentemente en las distintas sociedades². Por supuesto que están conformadas por instituciones universales, como las regulaciones, los actores empresariales y sindicales, así como los mecanismos de funcionamiento y relacionamiento de las partes, pero por su construcción nacional, responden a un contexto y una historia (Locke y Thelen 1998).

Funcionamiento del modelo de acumulación. Como lo asumen las empresas, y que repercusiones tiene en los sindicatos.

Se trata de plantear situaciones que se vienen observando con carácter tendencial, y que repercuten adversamente en las conquistas de los trabajadores, ante lo cual las organizaciones sindicales latinoamericanas aún no han encontrado el camino, que permita enfrentar exitosamente los problemas.

Los cambios en los paradigmas productivos han traído consigo un alto precio para las conquistas de los trabajadores. Estas se han venido perdiendo. La disminución progresiva de la protección de los trabajadores es una evidencia que acompañan los procesos de reestructuración productiva.

La justificación empresarial para emprender transformaciones en los modelos de acumulación, está asociada a la necesidad de ser competitivos, de producir con calidad y responder a la globalización. Se tiene entendido la existencia de la crisis de la productividad, que caracterizó a los sistemas productivos englobados, con precisión o sin ella, en las categorías Taylor-fordistas. Por tanto las consecuencias en el funcionamiento del modelo de acumulación, que ha determinado agotamientos y malfuncionamiento. Pero cabe preguntarse, si el replanteo de los sistemas productivos ¿implica inevitablemente el desmejoramiento de las condiciones de trabajo? Por tanto cabe plantearse, ¿es posible los ajustes de los sistemas productivos sin afectar las RI? Es compatible la aspiración empresarial con el cumplimiento y respeto a los marcos regulatorios que acompañaron las RRII tradicionales, o es cierto que éstos más bien son parte del problema y hay que modificarlos o incluso barrerlos. Las RRII son regulaciones, actores y mecanismos. Por lo visto están en el centro del huracán.

La discusión de admitir que los procesos productivos requieren y necesitan adecuarse a las demandas de los mercados, ahora más competitivos y más abiertos, no es el problema principal para las organizaciones de los trabajadores. Lo principal son sus consecuencias en los afiliados. Para éstos, les toca luchar por preservar mecanismos de protección; o negociar los cambios preservando lo máximo posible. El balance es poco auspicioso, mayores son las derrotas que las victorias. La lucha es de dimensión no sólo en el sitio de trabajo, sino en el conjunto de la sociedad. Para el Estado, el problema es conciliar la modernización y adaptación del sistema productivo, pero preservando intereses fundamentales de los trabajadores. He aquí el dilema. El asunto es contradictorio.

Por ello en los planos de análisis de políticas laborales, hay una activa discusión por encontrar caminos que concilien las demandas que se originan en la producción y en la oferta, con los derechos básicos y las conquistas que han logrado los trabajadores. Surgen las propuestas que admiten las modificaciones que flexibilizan la relación de trabajo, al tiempo que coexisten con políticas y programas de seguridad para la fuerza

de trabajo³. Este escenario es sólo posible, sí en los planos políticos el movimiento de los trabajadores cuenta con la fuerza suficiente para hacer valer cuan importante es la protección social laboral, y que ella no puede subordinarse a los imperativos de la competitividad y la globalización, sino que estas categorías deben coexistir. La argumentación creciente apela, a la exigencia y necesidad del mantenimiento de bases estables para la gobernabilidad de las sociedades.

El modelo de acumulación no puede funcionar con lógicas que ignoren la gobernabilidad de las sociedades⁴. Lo económico, lo político y lo social, se entrecruzan. Si lo económico adquiere una autonomía de funcionamiento, lo social corre el riesgo de quedar marginalizado. Igualmente puede afirmarse de lo ecológico. El modelo de acumulación es parte esencial del funcionamiento. Hay que generar riqueza. Pero hay que hacerlo acompañado de un ámbito social, en donde la población participe, ya sea como productores y como consumidores. El acompañamiento de segmentos de la población excluida de la producción y de niveles justos de consumo, es una condición sine que non para la estabilidad del funcionamiento social. Ignorar esto, es abrir de par en par las compuertas de la exclusión. Lo que realmente ha venido ocurriendo en nuestras sociedades.

Que pasa cuando la exclusión alcanza los niveles que hoy ha alcanzado, se ha hecho casi incontrolable. Quienes no acceden a los empleos que las RRII cubren, es decir aquellos que tienen cobertura de la legislación laboral, de la seguridad social, que están sindicalizados, miran entonces con esperanzas poder estarlos. Al no poder acceder, corren la tentación de caer en la desesperanza e incluso en el resentimiento. Son, incluso, presa disponible para el discurso anti-sindical. Discurso que ya viene desde tiempos pretéritos, estimulados por adversarios naturales del movimiento sindical. El anti-sindicalismo está vivo y activo. Y quienes son los excluidos de las RRII, que son potencialmente adherentes a una plataforma con un protagonismo sindical: los trabajadores de las empresas medianas y pequeña satélites que operan como contratistas y subcontratistas, los trabajadores intermitentes que entran y salen ya que prestan servicios en períodos de alta demanda o producción, los trabajadores independientes, los desempleados, los jubilados, los discapacitados⁵.

Para terminar este subtítulo, hay que mencionar el tema de la deuda externa. La naturaleza del presente análisis no profundiza en lo relativo al papel de este fenómeno tan influyente en los países latinoamericanos, como elemento perturbador de la descomposición que se viene observando en los mercados laborales. Pero evidentemente, la adquisición de la deuda externa y el peso que hoy tiene su pago, tiene una doble significación en el funcionamiento de las RI. Lo primero, dejó en evidencia la fragilidad del modelo de desarrollo en el cual se inscribieron las instituciones tradicionales de las RI. Lo que no necesariamente lleva a hacer críticas a estas, sino al desventajoso proceso, dado que apenas sólo se extendieron a una parte de la sociedad, ha sido sumamente exigente, para el movimiento de los trabajadores poder mantener sus conquistas, cuando estas estaban rodeadas crecientemente por ámbitos y contextos no cubiertos, es decir fragilidad, precariedad, pobreza e incluso miseria. Lo segundo es que el peso del pago de la deuda externa, sustrae importantes recursos que son reclamados por la sociedad para satisfacer prioridades, y una de ellas es satisfacer las demandas del funcionamiento de las instituciones de las RI. Como son por ejemplo el fortalecimiento sindical, la formación de calificaciones para los trabajadores, el sostenimiento de la seguridad social, el fortalecimiento de la Administración del Trabajo y de la Justicia Laboral.

De los mercados laborales internos a los externos

Los sistemas productivos se orientaban hacia los mercados laborales externos en la fase previa a la modernización sustitutiva, pero al desarrollarse este modelo productivo, la búsqueda de control y eficiencia llevaron al estímulo de los mercados internos. Este enfoque tuvo mayores y mejores oportunidades de funcionar en tanto las organizaciones fueran de mayor tamaño. La existencia de mayores jerarquías y niveles, de unidades funcionales, la ejecución de operaciones en distintas regiones, todo ello facilitaba espacios y funciones para los desplazamientos –horizontales- de la fuerza de trabajo, así como los ascensos –desplazamientos verticales-, dando oportunidad a los trabajadores al desarrollo de carreras, y satisfacer expectativas de largo plazo.

La orientación hacia los mercados internos, permitió la construcción de compromisos de largo plazo tanto para el trabajador como para la empresa, reforzando lealtades mutuas. De aquí que la inversión empresarial en formación, encontraba bases estables y garantías del retorno por lo invertido en la fuerza de trabajo.

Luego con la difusión del un nuevo paradigma productivo, basado en la descentralización productiva, las organizaciones volvieron a mirar hacia los mercados externos. Se quebrantó el compromiso de largo plazo entre empresa y trabajadores (Cappeli 2001).

Es por lo anterior que la *empleabilidad* se convirtió es una condición imprescindible para los trabajadores, a objeto de transcurrir el menor tiempo posible cesante, al dejar un empleo y conseguir otro. En las grandes organizaciones, las primeras que asumieron procesos de reestructuración, fomentaron planes que apuntaban la reubicación de los trabajadores expulsados. Las políticas públicas privilegiaron programas de formación dirigidos al refuerzo de la empleabilidad. Las Universidades y centros de formación superior manifiestan, que hay que reorientar la formación para el desarrollo de la empresariedad, ya que el mercado de posiciones de trabajo dependientes cada vez es menor.

Por supuesto que el concepto de empleabilidad tiene una connotación crecientemente “autónoma”, o sea un atributo o virtud del individuo en su relación con el mundo del trabajo. Surge en un momento en que se deteriora la relación directa entre escolaridad, status y renta, en que se pierden las jerarquías y su relación con los salarios, se pierden las negociaciones salariales, y son sustituidas por la individualización. El profesional contemporáneo ve oscilar su posición entre la de un ‘subordinado autónomo’ y la de un ‘independiente asociado’ (Paiva, 2000:145-9)

Otro elemento que hay que destacar en el debate sobre las mutaciones que experimentan las RRII, es que entre las empresas más formalizadas al ocurrir el proceso de externalización de actividades, que van pasando a empresas, en algunos casos especializadas y de alta competencia y organización, también ocurre, que por el lado de la misma empresa principal o de la primera capa de contratistas, se trasladan operaciones otras sucesivas capas de subcontratistas, en cuya base a menudo se encuentra la economía informal, a veces familiar, en donde el trabajo reposa en la espalda de mujeres inmigrantes y/o minorías étnicas (Morgenstern, 2000; Lucena 2003). En la recurrencia a los mercados externos, hay que mencionar, entre la diversa gama de contratos tercerizados, a las empresas cooperativas, que no siempre son tales, sino más bien un disfraz de autonomía por un lado, y un disfraz incluso de cooperativas, al no funcionar bajo los principios clásicos que les son propios; que suponen entre otros elementos la no recurrencia al trabajo asalariado, sino en condiciones excepcionales. Como se sabe este tipo de organización productiva disfruta de un trato preferencial en lo

fiscal, lo laboral y en otras políticas públicas, por lo que, en este sentido, tiene menores cargas en los costos. (Cacciamali 2000; Fedepetrol 2003; Barrios 2003).

LAS NUEVAS RELACIONES INDUSTRIALES

VIEJAS

- PREDOMINIO DE LO COLECTIVO
- CONTRATO A TIEMPO INDETERMINADO Y COMPLETO.
- COBERTURA LEGIS.LABORAL Y SEGURIDAD SOCIAL
- MERCADOS INTERNOS: CARRERA EN LA ORGANIZACIÓN
- INVERSION EN FORMACIÓN Y CAPACITACION

NUEVAS

- PREDOMINIO DE LO INDIVIDUAL
- INESTABILIDAD
- MERCANTILIZACION DE LO LABORAL
- MERCADOS EXTERNOS: LA EMPLEABILIDAD SUSTITUYE LA CARRERA
- BUSQUEDA DE CALIFICACIONES EXTERNAMENTE

Cambios Productivos y las formas de sindicalización

La manera de organizarse que adoptan los trabajadores transcurre por estadios que derivan de lo nacional y de cómo se organiza el capital. Se distinguen históricamente las organizaciones *de oficio*, *de empresa* y *de ramas productivas*. La manera de organizarse está relacionada con las estructuras organizativas, con la formas de lucha, con sus relaciones con el empresariado y con el Estado.

De estas tres formas de organizarse, la primera no presenta diferencias en cuanto a la interpretación, de con cual estado del desarrollo capitalista se corresponde. Se trata del estadio en donde predomina lo artesanal, las unidades productivas de propiedad familiar. Con las otras, sí se plantean diferencias de interpretación en cuanto a su surgimiento y predominio. Entendemos que el desarrollo empresarial, derivado de los mercados, tecnologías y acumulación de capital, derivó en escalas mayores de producción, y consecuentemente más grandes unidades productivas. Al mismo tiempo la transformación de la organización del trabajo, que dio al traste con el dominio del proceso que caracterizó al artesano, y su sustitución por maquinas herramientas, maquinas inteligentes, y por la incorporación de operarios de menor calificación, devino en un escenario que facilitó la emergencia del sindicalismo de empresa. La multiplicación de empresas y los encadenamientos productivos, facilitaron la integración de los trabajadores, abriendo el camino para el sindicalismo de rama productiva (Lucena, 2003). Al menos en las ramas más dinámicas ocurrió la

implantación de este tipo de organización. Rehfeldt (1997:20) quién asocia como segundo estadio al sindicalismo de rama productiva y de tercero al de empresa. La explicación la asocia al surgimiento de la “nueva clase obrera” derivada de los centros productivos automatizados, conformada por técnicos altamente calificados, cuyas reivindicaciones se refieren a objetivos cualitativos, especialmente relacionados con la participación en la gestión, de ahí la emergencia del sindicalismo de empresa. También en aquellos países que habían adoptado la organización de rama, han vuelto a la organización de empresa, etapa que se creía superada, tales son los casos de Argentina, Chile, Uruguay. Evidencias del reflujo del movimiento.

Con las formas organizativas sindicales y nuevas categorías de trabajadores, se plantea el incorporarlos en las estructuras existentes, o en el surgimiento de otras nuevas. La primera opción, cabe especialmente en las organizaciones que se organizan por rama de actividad económica, en el entendido que entre las nuevas categorías de trabajadores, están los que proceden de los empleadores que han experimentado procesos de reestructuración y expulsan fuerza de trabajo. Pero siempre que los trabajadores expulsados de la empresa central, perseveren en el mismo sector productivo. En una organización sindical por rama productiva, cabe el análisis de su permanencia como afiliado. El problema se plantea en las organizaciones sindicales por empresa, cuya estructura es limitante para estas situaciones. También hay que considerar aquellos casos, en que los procesos de expulsión son planteados como situaciones de coyuntura económica, pero que su sucesiva ocurrencia, al final tienen un carácter más que coyuntural, es por tanto evidenciable su naturaleza estructural. En estos casos, los trabajadores abrigan la expectativa de poder ser llamados de nuevo a estas empresas, las que manifiestan que al normalizarse la producción ellos serán llamados. Esto supone una postura conservadora en cuanto al activismo sindical, ya que la expectativa de emplearse nuevamente, en un mercado laboral desventajoso, prima en la conducta del trabajador.

El otro fenómeno que se ha multiplicado en tiempos recientes, es el incentivo a la migración. El desaliento derivado de las dificultades de conseguir empleo en el medio en donde se ha transcurrido un largo período de vida, ha estimulado el crecimiento de las migraciones. De hecho, en algunos países los índices de desempleo no se han incrementado más porque los desempleados o potencialmente desempleados han emigrado (Pérez S, 2003). Esto ocurre, tanto entre países como al interior de uno dado, por las migraciones entre regiones. Esto lleva a insertarse primero en la vida de las

nuevas poblaciones o regiones; lo que significa ir al mercado de trabajo en la disposición de un nuevo proyecto personal. Existe una predisposición a aceptar ofertas de trabajo en las condiciones que se encuentren. Hay muy poco margen para la escogencia. Esto en el fondo corroe los espacios sindicales, ya que el capital, tiene a su disposición oferta de trabajo dispuesta a vender más barato sus servicios.

El surgimiento de organizaciones que adoptan formas de asociaciones civiles, asociaciones voluntarias, cooperativas, o incluso ninguna de ellas pero que recoge la necesidad de unirse para encarar problemas comunes, viene multiplicándose al lado de los tradicionales sindicatos. Esto plantea si estas modalidades alcanzaran algún grado de estabilidad organizacional. Todo parece relacionado con la estabilidad que alcancen las nuevas formas organizacionales productivas. Se observan planteamientos que apuntan a justificar la organización, no necesariamente a partir de la condición de asalariados, sino más bien, de la condición de trabajador, lo obviamente es más amplia, y responde al problema de la erosión de la relación salarial. Como nos lo plantea Dombois y Pries (1998:82): “Posibilidades de un nuevo modelo incluyente de las RI, que no se oriente en primera instancia en la relación salarial tradicional, sino en principios de `derechos ciudadanos económicos y sociales negociados colectivamente, y válidos para todos los individuos económicamente activos. En la medida que esto sucede, el cambio de las RI podría dar un aporte importante a la democratización política y social de América Latina”

Los mecanismos de las RI y los impactos recibidos

Partiendo de los impactos en los sistemas productivos y con ello en las organizaciones de los trabajadores, el corolario de las consecuencias se lleva por delante a los mecanismos de las RI. Así como los actores organizados tradicionales –movimientos sindicales- se desencuentran con los nuevos segmentos laborales y las nuevas formas productivas, con mucho mayor fundamento ocurre el desencuentro cuando se observan los mecanismos de funcionamiento de las RI, estos que relacionan a los actores. Esto va inevitablemente dando lugar a una creciente inoperancia de los mecanismos, dando lugar a pérdidas de cobertura. Lo más evidente ocurre en las negociaciones colectivas. Se observa una constante disminución de los cubiertos. Todo esto está en correspondencia con la creciente individualización de las relaciones entre empresas y trabajadores.

Gradualmente ha venido cambiando el mapa de las RI. Los convenios de rama, cada vez son más sustituidos por los de empresas. Las reformas laborales legislativas, han tendido a desregular, es decir desmontar instituciones y conquistas laborales, lo que juega a favor de las empresas. Se justifican las reformas en función de un discurso que otorga preeminencia a lo económico sobre lo social. Al mismo tiempo se fomenta una mayor autonomía de las partes, ya que se sostiene que la excesiva intervención estatal perturba el desarrollo de la producción. La autonomía de las partes, existiendo el desequilibrio capital-trabajo, juega a favor del más fuerte.

El libre mercado y la apertura de las economías, como elementos de la globalización, no han dado oportunidad para las negociaciones colectivas de condiciones de trabajo, más allá del espacio nacional. La negociación colectiva internacional prácticamente ha fracasado. Algunos trabajos publicados en Somavia y Trajtenberg –allá por el 1979-, no encontraron experiencias satisfactorias en esta materia, no obstante el papel preeminente del capital transnacional en las economías de la región. Se carecía y se carece aún de un marco legal. Además existen las resistencias empresariales, falta una mayor preparación sindical, y los obstáculos que significan las políticas económicas nacionales (Cedrolla 1995). De las pocas experiencias que se conocen, se tiene la negociación automotriz de una transnacional, que incluye plantas ubicadas en Brasil y Argentina (Novick y Wilkis 2003). Se aspira que la acción sindical que se desarrolla en el marco del MERCOSUR, que es la que ofrece mayor vitalidad, viabilice este tipo de negociación.

Este proceso lleva a la ya discutida problemática si lo regulatorio es una variable independiente o por el contrario dependiente. En otras palabras, si es el problema o causa, o por el contrario las regulaciones son una consecuencia. Va quedando atrás la tesis que culpabiliza a las regulaciones del meollo del problema. Tampoco es percibida como una variable ingenua en las controversias capital-trabajo, es clave y estratégica.

Pero ocurre que si el nivel de la sindicalización es bajo, así como una débil acción estatal en la inspección y asegurar el cumplimiento de las leyes, al final se imponen las lógicas del mercado laboral⁶.

Consecuente con lo anterior, el capital ha venido llevando las relaciones de trabajo al campo de la mercantilización. Lo laboral se tiende a desdibujar para darle apariencia de un negocio mercantil entre una empresa y otra “empresa”. Es un campo de contradicciones, ya que quién presta sus servicios, se ve compelido a aceptar este status,

pero tarde o temprano, apelará a reclamar su condición de trabajador subordinado. Es una fuente potencial de litigios.

A la mercantilización de la relación laboral, intenta responder la política pública laboral, por la vía de agudizar la vigilancia en los asuntos de orden público, además nuevos elementos son ubicados bajo esta categoría tuteladora. Los convenios de OIT que conforman las normas o derechos fundamentales, de obligatoria adopción por los países miembros, entran en esta categoría.

En cuanto a los mecanismos de la Seguridad Social, ya se conocen las experiencias que tuvieron su origen en el férreo período autoritario de Chile de los setenta y ochenta, de privatizar la seguridad social y romper principios, que han llevado a plantear si efectivamente se trata de un sistema de seguridad social lo existente en este país, como ha sido la tesis de la Organización Internacional del Trabajo. Su impacto se ha divulgado y extendido, aunque sin que haya llegado a reproducirse textualmente el esquema. Las experiencias implementadas posteriormente en los países de la región, han acogido elementos de la dimensión privatizada, pero sin eliminar las responsabilidades estatales. Interesante ha sido el proceso ocurrido en Uruguay, en donde la temática dio lugar a un referéndum, donde los ciudadanos se inclinaron en contra de la privatización. En todo caso, las nuevas RI, se desenvuelven en la casi totalidad de los países de la región, con nuevos esquemas de seguridad social, en donde elementos privatizados, en mayor o menor grado, forman parte de la oferta a los trabajadores para responder a las contingencias.

Los nuevos actores laborales de las RI

El sindicalismo ha mutado a través de la historia. Los sistemas productivos han cambiado primero, y más tarde han emergido las formas organizacionales correspondientes a los cambios productivos. Así ha ocurrido con los modelos de acumulación con predominio del artesanado, luego con el predominio de la fábrica, y más tarde con el predominio de los sectores o ramas productivas, que implicaban empresas encadenadas. El sindicalismo de oficio, luego el de empresa y finalmente el de rama o sector productivo, significaron respuestas organizacionales, a lo que había ocurrido en los modelos de acumulación y sistemas productivos (Lucena 2003). Ahora está planteado el desafío a cual o cuales van a ser las formas organizacionales que adoptarán los nuevos trabajadores que laboran, en las nuevas formas organizacionales productivas que han venido proliferando.

Con las nuevas formas productivas, cabe tener en cuenta, que no todas son totalmente nuevas, sino que eran formas a las cuales se recurría en menor escala que en estos tiempos. De tal forma, que contratar con terceros, y que éstos a su vez, subcontraten con otros, no es un fenómeno que nació en los últimos diez años. Como tampoco el trabajo a domicilio. Más bien, esta forma se remonta a los orígenes de los sistemas productivos que dieron lugar a la fábrica, en la transición al capitalismo moderno. De lo que se trata ahora, es la multiplicación de estas modalidades. Por supuesto han emergido otras que no corresponden a las viejas categorías. Especialmente a aquellas asociadas al aprovechamiento de las nuevas tecnologías de la transmisión de datos y las comunicaciones. En general el concepto de red, de empresas en red, es un fenómeno reciente, que integra modalidades tradicionales, como es la contratación y subcontratación. Pero en todo caso, estamos ante un fenómeno organizacional desafiante para las formas tradicionales de organización de los trabajadores⁷.

De otro lado tenemos lo más crítico desde el punto de vista de la modernización productiva. Se trata del lado de la mayor precariedad en cuanto a condiciones de trabajo, derivado del deterioro de los mercados laborales. Aquí se ubican las formas que suelen ser identificadas como integrantes del sector informal. Aunque esta categoría es difusa y está en entredicho por su contribución al análisis (Portes y Hoffman 2003, Salas y Rendón, 2003). Pero a los fines de tener presente, que en su interior se observan segmentos que exteriorizan diversas formas organizacionales. Por supuesto que se hace más factible la organización, de aquellos que logran una cierta estabilidad en el ejercicio de sus actividades productivas. Estabilidad que en algunos casos está asociada al hecho de las actividades que se realizan demanda cierto grado de inversión de recursos y capital. Por ejemplo, en aquellos casos en donde el transporte colectivo de pasajero o igualmente de carga, se ejecuta a través de “cuentapropistas” cuyos ejecutantes son los dueños de los vehículos, que representa un importante porción de capital, se presentan las bases para organizaciones que alcanzan estabilidad y un importante grado de presión. En ese sentido el fenómeno de la constitución del actor colectivo se hace más evidente, en el caso de los transportistas de pasajeros en las urbes. En el otro extremo se localizan, los trabajadores que recogen, de manera independiente, objetos de valor en la basura o deshechos residenciales, en algunos casos forma parte de un eslabón terminal

de la industria del reciclaje, o se buscan objetos de valor para el trabajador, con los cuales obtiene recursos para sobrevivir. Aquí las experiencias organizacionales son más infrecuentes. Hay menos estabilidad de quienes realizan estas actividades. La permanencia en la actividad es importante para construir organizaciones. En todo caso, de lo que se trata es identificar la comunidad de intereses, de quienes tienen una actividad común, y están sujetos a las mismas contingencias. A partir de ahí se empieza a crear la figura de la acción colectiva como opción y alternativa, para superar obstáculos y lograr mejoras de la condición existente.

Como se puede ir observando, hay nuevos espacios productivos, nuevos sujetos ejerciendo actividades económicas. Se empiezan a observar nuevas formas de construcción de identidades, es una condición necesaria para el desarrollo de la figura del actor colectivo, requisitos previos para la acción efectiva, en las relaciones con el capital y el Estado. Está planteada la construcción de nuevos imaginarios colectivos. Identificar el norte, hacia donde apuntar todo este esfuerzo de construcción organizacional, de identificación de plataformas reivindicativas.

El movimiento sindical vivió un período de agregación, de crecimiento y de acumulación de conquistas. La relación salarial se constituyó en la base de la ciudadanía, tenía un carácter inclusivo. Luego de la II Guerra Mundial, se inició el período de avances, que tuvo su epicentro alrededor de la década de los sesenta. Luego se inició un período de desagregación. De pérdida de efectivos, de erosión de la relación salarial. Esto ha ido en paralelo con el fomento desde las empresas de la individualización de las RI. El proceso continúa. Aún no ha ocurrido una reversión de la tendencia. La exclusión se ha incrementado. Las RI son una barrera contra la exclusión. Su cobertura de contingentes cada vez menores, favorece la apertura de las compuertas de una mayor exclusión. No parece que estamos en nuestras sociedades en el predominio de los propietarios. Más propietarios que asalariados. Es decir en donde la relación salarial, sea sustituida por una sociedad de rentistas. Lo que observamos, es menos asalariados y más concentración del capital, y quienes dejaron de ser asalariados devienen en situaciones de precariedad y sobrevivientes.

La ciudadanía productiva

Para cerrar se ha escogido hacer una breve referencia al tema de la ciudadanía productiva. ¿Por qué? Ya que hemos expuesto un conjunto de dificultades y tendencias manifiestas, que han venido reduciendo a los sujetos o actores de las RI. Pero por otro

lado se han asomado, algunas posibilidades para la formación de nuevos actores colectivos. Sin embargo, sigue el reto de que hacer con los efectos sobre los trabajadores, que derivan de la globalización y de las nuevas formas de organización productiva. Recordemos la estrecha relación del asalariado y la condición de ciudadanía. Como lo llama H Romagnoli (2003:100) “el trabajo asalariado es el pasaporte de la ciudadanía industrial”, que ha consistido en “puesto estable, salario garantizado y pensión pública”. Las familias estimulan a sus descendientes la promoción del estudio como vía para prepararse para conseguir empleo. Ahora se replantea una reorientación hacia otras opciones, como conformación del trabajo independiente, o de los negocios independientes, emprendimientos.

Por ciudadanía se entiende el conjunto de derechos y deberes del cual es portador el individuo, y que los mismos funcionen al llevar este un determinado planteamiento ante las instituciones. Es un concepto que refiere al individuo, sea trabajador o no. La ciudadanía implica ser parte del conjunto, compartir valores e instituciones. Contribuir desde la vida productiva, educativa, social y política. Uno de los elementos a considerar es el apoyo a las actividades productivas. Las personas buscan generar recursos para su sobrevivencia, ya sea con la actividad derivada de la relación salarial, el trabajo independiente, o el apoyo a otra persona que participa de aquellas actividades. El ciudadano necesita protección ante el mercado laboral, no ya sólo ante la empresa, que sólo cabe en tanto esté empleado, pero con las crecientes dificultades para conseguir y mantenerse en un empleo, viene al caso, la relación con los mercados laborales, relación que persiste en tanto se está desempleado incluso.

Pérez Sainz (2002) citando a A Portes destaca que éste “ha postulado la existencia de cuatro tipos de derechos: básicos (contra el trabajo infantil, coerción física y trabajo forzado); civiles (de asociación y representación colectiva); de sobrevivencia (salario mínimo, indemnización por accidente laboral y jornada de trabajo regulada); y de seguridad (contra despido injustificado, compensación por jubilación e indemnización a familiares en caso de fallecimiento). Este autor propone que los dos primeros deberían constituir estándares internacionales mientras los otros se aplicarían de manera flexible según los contextos”⁸. Son casi los mismos que la OIT aprobó en su Conferencia anual de 1998, y que conforman un convenio llamado de los derechos fundamentales, que es de obligatoria adopción por parte de los países miembros.

* Héctor Lucena, PH.D. Universidad de Glasgow, Reino Unido. Coordinador del Doctorado en Ciencias Sociales, de la Universidad de Carabobo, Valencia, Venezuela. hlucena@postgrado.uc.edu.ve

Notas

1. “Dentro de este proceso modernizador, los arreglos de la rrii constituyen el ámbito más rezagado o “más espeso” de cambio en tanto son más complejos, pues involucran las formas colectivas de regular las condiciones de trabajo y empleo, formas que identificamos como políticas o sociopolíticas. Por ejemplo los cambios en las rrii se registran veinte años después de iniciado el proceso de cambio tecnológico” Arciniega, R; 2002:148.

2 Rehfeldt (1997:27) llama la atención del hecho de que la integración que se ha venido fortaleciendo y que ha dado lugar al espacio comunitario europeo, no ha producido una convergencia de los sistemas de relaciones industriales, y que ello se explica por los factores culturales vinculados con la construcción de cada sistema en un espacio nacional determinado.

3. Esta combinación la identifican como políticas de “flexiseguridad”; ver en Bolle, Patrick (2001 y 2002), además todos los resúmenes de los intercambios a propósito de esta problemática. Igualmente, promovido por la OIT, la FES y la Universidad de Chile, se realizó en Santiago – enero 2004- una reunión entre equipos de estas instituciones con académicos de varios países de la región, preocupados por encontrar soluciones a la vigencia de los convenios.

4. Sobre *el concepto de gobernabilidad*. “interacción entre gobernantes y gobernados, entre la capacidad de gobierno y las condiciones necesarias para que esta función pueda desempeñarse con eficacia, legitimidad y respaldo” Manuel Alcántara. “La noción nace entonces como la capacidad de entender, problematizar y controlar la aparición o agudización de situaciones de crisis en los Sistemas Políticos” “.capacidad de canalizar y procesar los conflictos sociales, políticos y económicos, respetando las lógicas de poder y asegurando la lealtad social”. “por parte del Estado y de sus gobiernos, y en función de la estabilidad política, económica y social, un sistema de participación, de representación política y de negociación con los distintos grupos y sectores sociales en función de su poder y representatividad” Contreras Osorio, Rodrigo (2003:48)

5. Hay que tener presente que excluidos en un ámbito más allá de las RRII lleva a considerar a otros segmentos que aquí no se mencionan, tales como pueden ser aquellos vinculados con la satisfacción de necesidades de servicios públicos, los vinculados con las luchas ecológicas, luchadores por la liberación sexual, indigenistas, campesinos sin tierra o sin créditos y carentes de facilidades para producir; los desocupados por exclusión, es decir el conjunto de trabajadores con bajas posibilidades de ingreso en el mercado de trabajo y con tiempos de desocupación considerablemente altos (Novick 2001:30). Guillermo Perry (2000) precisa la exclusión en tres planos 1- El no acceso a bienes y servicios básicos; 2- la dificultad en el acceso a los mercados de trabajo y protección social; y 3- relativa al desigual acceso y ejercicio de derechos humanos, políticos y civiles.

6. Martín Rama (1995) del Banco Mundial, luego de analizar los efectos de las políticas e instituciones laborales de mercado de trabajo en el desempeño económico de más de treinta países de la región, en el período 1980-92, concluye que la reestructuración del sector público y una revisión de los incentivos sindicales producen mejores resultados que reformar el código laboral.

7. Entre las centrales sindicales y empresariales comunitarias europeas se negoció y acordó convenio para regular el teletrabajo, empezando por acordar una definición. Se precisa que no obstante realizarse el trabajo en una sede personal del trabajador, su hogar por ejemplo, ello no quita la consideración de trabajador cubierto por acuerdos colectivos. El texto completo puede consultarse en la Revista Relaciones Laborales, de Uruguay, No.1 de Mayo 2003.

8. Al respecto la propuesta más elaborada es, sin duda, la de Portes A (1994 *When More Can Be Less: Labor Standards, Development, and the Informal Economy* en C. Rakowski (ed.): *Contrapunto: The Informal Sector Debate in Latin America*, (Albany, SUNY Press).

Bibliografía

Arenas, Nelly (2002) "Las transformaciones de la política y la `revolución` chavista" en *Revista Venezolana de Ciencia Política* _ No.22, Julio-dic 2002.

Arciniega Arce, Rosa Silvia (2002) "*Modernización empresarial y corporativismo en el sector textil*" (Edit. UAM, SOLIDARITY CENTER AFAL-CIO, y Plaza y Valdez, México).

Bergquist, Charles (1986). *“Labor in Latin America: comparative essays on Chile, Argentina, Venezuela and Colombia”* (Stanford University Press).

Bollé, Patrick (2001) “El porvenir del trabajo, del empleo y de la protección social” Simposio de Annecy, Francia-OIT, enero de 2001, en *Revista Internacional del Trabajo* (Ginebra) Vol. 120, No.4.

Bollé, Patrick (2002) “Dinámica del cambio y protección de los trabajadores” Simposio de Lyon, Francia-OIT, enero de 2002, en *Revista Internacional del Trabajo* (Ginebra) Vol. 121, No.3.

Cacciamali, María 2000 “La informalidad de América Latina contemporánea: Argentina, Brasil y México” ponencia presentada en el III congreso de ALAS, Buenos Aires.

Cappeli, Peter 2001 *“El nuevo pacto en el trabajo. Empresas y empleados ante el mercado laboral hoy”* (Edit.Granica, Barcelona).

Castillo, Juan J. 1998 “La emergencia de nuevos modelos productivos” en *“Trabajo”*, (México: Centro de Análisis del Trabajo) Año 1, No.2, Dic., 2da época.

Cedrolla, Gerardo 1995 “Negociación colectiva internacional: ¿realidad o utopía? En *Revista Relasur*, (Edit. OIT y M del Trabajo y SS, España, en Montevideo) No. 6.

Contreras Osorio, Rodrigo (2003) “Neoliberalismo y gobernabilidad en América Latina durante los años 90” *Nueva Sociedad*, (Venezuela, Falta edit) N° 186 Julio, Agosto.

Cook, María Lorena 1999 “Trends in research on latin american labor and industrial relations” in *Latin American Research Review* (University of New México: Albuquerque) Vol.34, No.1.

Dombois, Rainer y Pries, Ludger 1998 “Un huracán devastador o un choque catalizador? Globalización y Relaciones Industriales en Brasil, Colombia y México” en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* (Sao Paulo) Año 4, No.8.

Ermida Oscar 1998 *“Propuesta de elaboración de una nueva matriz analítica de los sistemas de relaciones laborales”* Documento de trabajo Grupo Bologna, sept. 1. Mimeo.

Fundación Europea *“El proyecto EPOC” Nuevas formas de organización del trabajo: ¿Puede Europa aprovechar su potencial? Resultados de una encuesta sobre participación directa.*; marzo 1998; (Dublin).

Gireu, Etienne 1998 *“¿Habrá trabajo para todos en esta sociedad?”* (Ediciones Mensajero, Bilbao).

Hyman, Richard 1996 “Los sindicatos y la desarticulación de la clase obrera” en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* Edit. ALAST, (México) Año 2, No.4.

Locke R y Thelen K (1998) “Comparacoes contextualizadas: un abordagem alternativo para a analisis da politica Sindical” en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, (Sao Paulo) Año 4, No. 8.

Lucena, Héctor 2003 “*Las Relaciones de Trabajo en el nuevo siglo*, (Edit. Tropykos, Caracas).

Lucena, Héctor 1998 “*Las Relaciones Laborales en Venezuela*” 3era Edición, (Caracas: Edit. Centauro)

Morgenstern, Sara 2000 “La crisis de la sociedad salarial y las política de formación de la fuerza de trabajo” en *Revista Latinoamericana de Estudios Del Trabajo* Edit ALAST (Buenos Aires) Año 6, NO.11.

Novick, Marta (2001) “Nuevas reglas de juego en la Argentina, competitividad y actores sindicales” en pp. 25-46 en Garza, Enrique de la –Compilador- (2001) en “*Los sindicatos frente a los procesos de transición política*” (México, CLACSO, UAM E ILAS).

Novick, Marta y Wilkis, Ariel (2003) “Relaciones Laborales en la industria Automotriz Sudamericana. Un estudio Comparado”; en Delgado Y. y Richter J. (coord.) *El trabajo desde Diversas Miradas*, (Valencia; Falta Editorial)

Paiva, Vanilda (2000) “Novos padroes economicos e demanda de qualificacao e competencias” en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* (Buenos Aires) Año 6, No.12.

Pérez Sáinz, J.P (2002) “*Exclusión laboral en América Latina: viejas y nuevas tendencias*” Ponencia presentada al seminario “Rethinking Labor Market Informalization: Precarious Jobs, Poverty, and Social Protection”, (Cornell University). Mimeo.

Pérez Sáinz, J.P (2003) “Los impactos de la globalización en el mundo laboral centroamericano”; *Revista europea de estudios Latinoamericanos y del Caribe* (Amsterdam) No. 74.

Perry, Guillermo (2000) *Prologo de las actas del Taller sobre pobreza y exclusión social en América Latina, en Exclusión socia y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe*. (Organizado por FLACSO y el Banco Mundial).

Portes, Alejandro y Hoffman, Nelly 2003 “Latin American class structure: Their composition and change during the Neoliberal era” en *Latin American Research Review* (Austin University of Texas) vol.38, No.1, pp-41-82.

Pries, Ludger y Wanoffel, M. –Compiladores- (2002) “*Regímenes de regulación laboral en la globalización. Ensayos de Europa y América Latina*” (The University Press Bochum, Alemania).

Rama, Martín (1995) “Do labor market policies and institutions matter? The adjustment experience in Latin America and the Caribbean” in *LABOR*, Special Issue (X IIRA World Congress).

Rehfeldt, Udo (1997) “*Globalización, neocorporatismo y pactos sociales. Teoría y práctica de las relaciones de trabajo*” (Buenos Aires: Lumen Humanitas, Ceil-Piette y UBA)

Revista Relaciones Laborales (2003) “*Acuerdo Marco Europeo sobre el Teletrabajo*” concertado por CES, UNICE/UEAPME y la CEEP, (Montevideo) No. 1, Mayo,

Romagnoli, Humberto (2003) “*Entrevista con Humberto Romagnoli*” por Claudia Wiilchez en Revista *Relaciones Laborales*, (Montevideo) No. 2, Agosto,

Salas, Carlos y Rendón, Teresa 2003 (2000) “El cambio en la estructura de la fuerza de trabajo en América Latina”, en De la Garza, Enrique (Coord.) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*” (México: FCE, UAM, El Colegio de México, FLACSO)

Somavia, J y Trajtenberg, R (comp.) 1979 *Movimiento Sindical y Empresas Transnacionales* (México: Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales).

Supiot, Alain (1999) “Transformaciones del trabajo y porvenir del derecho laboral en Europa” en *Revista Internacional del Trabajo*, (Ginebra) Vol.118, No.1, OIT

Treu, Tiziano (2003) “Labour Law and social change” en *IIRA Bulletin*, (Ginebra) No. 64, January.

Hemeroteca

Fedepetrol (Federación de Trabajadores Petroleros) 2003 “denuncian violaciones del contrato colectivo petrolero y se utiliza para tal fin el establecimiento de cooperativas; indican el despido de 25 mil trabajadores, incluyendo los de contratistas” (Caracas) *El Nacional*, 23-4-03, pag. B8.

Froilán Barrios, del Comité Ejecutivo de la CTV “Cooperativas oficialistas arremeten contra los sindicatos”, *El Nacional*, 29-5-03, B3.

Capítulo 11: Trabajo, Aprendizaje Tecnológico e Innovación.

Daniel Villavicencio*

Introducción

En los últimos años, los estudios de la innovación han cobrado importancia como reflejo de los cambios sufridos por los productos, los procesos productivos y las relaciones de las empresas con el mercado (sus clientes y proveedores). Desde los años 80 observamos la introducción de nuevas tecnologías tangibles e intangibles en las industrias y las actividades de servicio que modificaron sustancialmente la organización técnica y social de los procesos productivos. Dichas tecnologías son cada vez más complejas, modulares y evolutivas, de suerte que la forma en que se articulan con la organización del proceso productivo y con las relaciones sociales en las empresas, ponen en tela de juicio la lectura sociológica sobre el *trabajo* que había predominado hasta inicios de los años 80.

En la tradición sociológica, el análisis de las actividades productivas (en sus inicios artesanales y posteriormente fabriles) asociaba la noción del *Trabajo* fundamentalmente a la actividad de una clase social desprovista de los medios de producción. El *trabajo* constituía en esencia una actividad manual, rutinaria y carente de potencial creador. Esta situación reflejaba la forma que asumió la división del trabajo como consecuencia de la revolución industrial, así como del uso de las máquinas como fuerza productiva que aceleró el proceso de expansión de las relaciones capitalistas de producción.

Sin embargo, la llamada “Tercera revolución industrial” ha generado una tendencia de cambios en la división del trabajo, reduciendo la brecha que por muchas décadas separó el trabajo intelectual y el trabajo manual. Dicha revolución industrial ha tenido lugar en diversos sectores industriales en los países industrializados y en algunos de los llamados países en vías de desarrollo, y ha significado el uso de tecnologías como la electrónica y las telecomunicaciones que permiten acortar los tiempos productivos, articular diversos procesos, acelerar los flujos e incrementar las cantidades de intercambio de información y conocimiento (con la consecuente reducción de costos que todo ello significa). Si bien estas transformaciones no han impactado al conjunto de sectores industriales de todos los países del planeta, las tecnologías que la

acompañan muestran una importante capacidad de difusión a ritmos acelerados en cada vez más sectores industriales

Hoy en día, el *trabajo* presenta diversas dimensiones en su contenido y en sus formas de organización. La producción masiva de bienes estandarizados ha perdido preponderancia en algunos sectores productivos y en algunos mercados, a favor de la producción especializada, bajo demanda específica y en tiempo real. Los principios capitalistas de competitividad y productividad han evolucionado alejándose de aquellos relacionados con del trabajo parcelado y repetitivo. Ahora, ambos principios se asocian a las nociones de valor agregado, novedad y calidad del producto, recomposición permanente de tareas, flexibilidad organizacional, creatividad, aprendizaje e innovación. En este marco, nos parece pertinente preguntarnos qué relación existe entre el *trabajo* y la innovación; o mejor dicho ¿cuál es la contribución del *trabajo* al proceso de innovación de las empresas y cuáles son las dimensiones que implica dicha relación?

Analizar la relación existente entre el trabajo y la innovación requiere de antemano partir de una definición amplia del *trabajo*, tomando en cuenta las diversas dimensiones que actualmente representa y mas allá de la concepción utilizada tradicionalmente por la sociología del trabajo de los años 50-70. Conviene rebasar la concepción del trabajo fabril de asalariados desprovistos de calificación, mal remunerado, circunscrito al taller o la cadena fordista de montaje¹. Los desarrollos recientes del capitalismo han en efecto empeorado las condiciones de trabajo en algunos segmentos del mercado laboral tanto en países desarrollados como en países en desarrollo, pero en otros segmentos observamos procesos de enriquecimiento y recalificación de los puestos y tareas. También observamos la aparición de sectores productivos que conllevan nuevos y diversos perfiles de puestos de trabajo. (i.e las actividades de servicio) En este sentido y dados los cambios tecnológicos y productivos de la industria, existen empresas donde los segmentos productivos mas importantes o las llamadas competencias clave y distintivas de cada empresa (Teece y Pisano, 1994: 537-556; Teece, Pisano y Shuen, 2000: 234-262), requieren del trabajo calificado que implica el uso de capacidades de vigía, anticipación de situaciones, combinación de variables y habilidades, resolución de problemas, sistematización de conocimientos, etc.

La pregunta arriba planteada también supone reflexionar sobre el proceso de innovación desde una perspectiva amplia, como un proceso de creación y difusión de conocimientos que tiene lugar en diferentes ámbitos de la organización productiva; que ocurre en diversos momentos y que puede involucrar a todos los actores de la empresa. La tradicional concepción de la innovación asociada exclusivamente las actividades del departamento de Investigación y Desarrollo (I+D) de una empresa referidas a la concepción de un proceso productivo y de productos novedosos no es suficiente para explicar la compleja naturaleza del proceso de innovación. Numerosos enfoques e investigaciones empíricas han propuesto abordar el problema de la innovación desde una perspectiva sistémica, tomando en cuenta las dimensiones tecnológica, económica, organizacional, social y cognoscitiva. Un análisis de todas estas dimensiones del problema de la innovación rebasa los propósitos de este artículo², por lo que trataremos de acotar nuestra reflexión a la relación entre el proceso de innovación y el *Trabajo*, a partir de la noción de aprendizaje tecnológico y organizacional.

Nuestro punto de partida es que la innovación en las empresas es una cuestión mucho más compleja que los gastos en Investigación y Desarrollo. Se trata esencialmente de aprender a organizar la difusión y la creación de conocimientos en la organización, así como la adquisición de conocimientos provenientes del entorno institucional³. Es necesario entonces distinguir los diversos tipos de conocimiento que la empresa posee y analizar el papel que juegan en el desarrollo y acumulación de sus capacidades tecnológicas, en la conformación de sus competencias productivas y sus arreglos organizacionales.

Un aspecto esencial que podemos rescatar de los debates recientes es que el proceso de aprendizaje de una empresa no puede considerarse como una sumatoria de los aprendizajes individuales de los actores que la componen, sino que como veremos, resulta de un proceso complejo de articulación de los conocimientos y experiencias de cada individuo que bajo ciertas condiciones conduce al aprendizaje de la organización entera. La pregunta que surge es ¿qué mecanismos y qué condiciones permiten a la empresa aprender y cómo es que la conducen a la innovación?

Mientras que para muchos economistas las organizaciones productivas constituyeron entidades homogéneas que responden a los estímulos del mercado y se comportan en función de la variación de dichos estímulos, los sociólogos consideraron a las organizaciones como entidades *construidas* por los individuos. Su forma, desarrollo y relación con el entorno depende de lo

que los individuos que la componen sean capaces de construir, o mejor dicho de la manera en que los individuos aprenden a construir relaciones entre sí, dentro de la empresa y fuera de ella. Desde esta perspectiva analítica, las formas de gestión del conocimiento en las empresas apelan a procesos colectivos de aprendizaje cuyo soporte está constituido por el conjunto de relaciones sociales, de prácticas y reglas organizacionales tácitas y explícitas que delimitan las pautas de comportamiento e interacción de los actores.

En este sentido, nuestra reflexión parte de dos propuestas metodológicas que es necesario precisar. La primera considera al *Trabajo* como actividad cognoscitiva y con potencial creador, y no como una simple actividad rutinaria de ejecución de reglas y tareas. La segunda es que para comprender la relación entre el *Trabajo* y los procesos de innovación en las empresas, es necesario analizar la dinámica organizacional y social que propicia la existencia de mecanismos, incentivos y reglas de acumulación de diversos tipos de conocimiento en las empresas, así como de su utilización, su reproducción y la creación de nuevos conocimientos. A su vez, el *Trabajo* en tanto que “moviliza” y produce conocimiento, contribuye al aprendizaje tecnológico y organizacional de la empresa y modifica las condiciones de la acción colectiva en el seno de la misma.

En la primera parte presentaremos las ideas generales y algunas trabas metodológicas del principal enfoque el aprendizaje y la innovación en las empresas desde la Economía. En la segunda parte intentaremos presentar un enfoque sociológico que desde nuestro punto de vista permite analizar con mayor rigor la interrelación del *Trabajo* con el aprendizaje y la innovación en las organizaciones productivas. En el último inciso presentaremos algunas conclusiones.

Los estudios económicos sobre la innovación

Durante los años 80 surge un enfoque en la disciplina económica que concibe la innovación como un proceso acumulativo resultante del despliegue de capacidades de aprendizaje tecnológico de las empresas (Dosi et al. 1988). Sin embargo, el concepto de aprendizaje tecnológico tuvo variadas definiciones y usos metodológico por los precursores y seguidores de este enfoque que se denominó evolucionista.⁴ Mientras que algunos autores utilizan una noción restringida del aprendizaje tecnológico atendiendo principalmente a los conocimientos que derivan de las actividades realizadas por las unidades de Investigación y Desarrollo (I&D) en las empresas, otros plantean que el aprendizaje tecnológico se da en y por la interacción de

empresas proveedoras y usuarias de los productos (Lundvall 1988). Esta segunda concepción pone el énfasis en la confianza y cooperación que establecen dos agentes económicos en el ámbito del mercado. Otros autores plantean sin embargo que un conjunto de actividades que realizan actores dentro y fuera de la empresa conforman un núcleo de capacidades que expresan el grado de acumulación de conocimientos tecnológicos por la empresa. Desde esta perspectiva, el aprendizaje tecnológico consiste en la “activación” de experiencias de vigía tecnológica para obtener información, negociación de contratos de asistencia y transferencia tecnológica, mantenimiento y adaptación del equipo, capacitación, hasta el diseño de nuevos productos y procesos productivos. Dichas experiencias son acumuladas por los actores de la organización productiva, y se acrecientan a partir de los vínculos entre ésta y las variadas instituciones del entorno. (Pirela et al. 1993; Villavicencio y Arvanitis 1994)

Los economistas reconocieron siempre la importancia del cambio tecnológico en el desempeño de las empresas. Sin embargo sus análisis atendieron principalmente los efectos económicos (i.e. los incrementos en la productividad) de la introducción de nueva tecnología representada por la maquinaria y las técnicas de producción; y relegaron la cuestión de los usos de la tecnología en el proceso productivo y las dimensiones que ello conlleva, como por ejemplo los problemas relativos a la asimilación tecnológica, aquellos relacionados con la heterogeneidad tecnológica en los procesos productivos, por mencionar algunos. La razón estriba en que la tecnología fue concebida como una variable exógena a la organización de la producción, como un insumo que se compra libremente en el mercado y se suma a los factores ya existentes en la empresa, sin que ello genere tensiones y reajustes en ella.

A.P. Usher (Usher 1955) había llamado la atención sobre los procesos de desarrollo de la técnicas, así como la idea de que la adquisición de tecnología por parte de la empresa implica un proceso acumulativo de elaboración de modos de acción y de conocimientos que le permiten utilizarla efectivamente. Es decir que cada vez que una empresa adquiere maquinaria nueva, no solo se requieren puestos de trabajo y tareas diferentes, sino que la organización entera de la empresa es objeto de otros cambios a veces poco perceptibles. Por su parte, K Arrow observó en los años 60 que existen condiciones de mejora del desempeño del trabajo en los procesos productivos a través de lo que denominó el aprendizaje sobre la marcha (*learning by doing*). Es decir que la repetición en las tareas por parte de la mano de obra permite acelerar los gestos y volverlos más eficaces (Arrow 1962). La idea de acumulación propuesta por Usher fue

retomada en los planteamientos de N. Rosenberg (Rosenberg 1976) sobre las mejoras progresivas cuando se adoptan técnicas que implican transformaciones del objeto tecnológico y también de los procesos de trabajo. Sin embargo, es en los últimos años que la Economía se ha interesado por analizar las variadas dimensiones que implica el desarrollo de las innovaciones en las empresas, llegando a proponer que los mecanismos de organización y coordinación de las diversas actividades de la empresa y de las relaciones que ésta mantiene con actores externos como las universidades u otras empresas, proporciona el contexto para el aprendizaje tecnológico que llevan a cabo los individuos en las empresas (Ménard 1990).

Los aportes de la corriente evolucionista

Los esfuerzos por comprender la vida de la organización productiva llevaron a algunos economistas a rebasar una caracterización estática de las empresas que solo ponía atención en sus determinaciones estructurales (número de empleados, tipo de maquinaria, características del producto, etc.) para interesarse más en la dinámica que ocurre en el seno de la empresa. Sabemos que la empresa actúa en un entorno que evoluciona, en la medida en que evolucionan los agentes que concurren al mercado. En consecuencia, la empresa requiere de cambios en su estructura, en el uso de sus recursos y en sus estrategias para continuar existiendo en ese mercado. Para analizar este proceso, es necesario tomar en cuenta los dispositivos que rigen la relación entre los factores: las reglas bajo las cuales los individuos ejercen sus competencias productivas, y aquellas bajo las cuales intercambian información.

En los años 50, H. Simon propuso utilizar el concepto de aprendizaje con el fin de explicar cómo una organización adquiere, almacena y utiliza las informaciones que provienen del entorno. Sus ideas contribuyeron a desechar la concepción “pasiva” de la empresa heredada de la teoría económica neoclásica⁵ En efecto, los análisis del enfoque denominado *behaviorista* otorgaron el carácter de actor a la empresa bajo el supuesto de que el objetivo maximizador no es el único que la hace existir, en la medida en que la empresa está integrada por individuos con diversos objetivos como autoestima, estatus, seguridad, poder y prestigio, etc., además del pecunario, y que son satisfechos parcialmente por la empresa.

En sus estudios sobre los procesos de decisión y el comportamiento de las empresas el autor apuntó que no es posible tener un conocimiento certero de todas las alternativas de selección, ni

de las condiciones presentes y futuras del comportamiento de los mercados, ni de sus consecuencias, de suerte que las capacidades de cálculo de los agentes económicos son limitadas (Simon 1979). Es decir que la información que la empresa puede obtener en los mercados es incompleta, imperfecta. Por su parte, Cyert y March agregaron la idea de que las organizaciones son complejas, con grupos e intereses diferentes por lo que necesitan implementar principios de coordinación. Sus propuestas permitieron postular la idea de que en las empresas hay aprendizajes que se expresan en la toma de decisiones a partir de respuestas eficaces ya efectuadas y poco costosas para la organización. Estas respuestas conforman las *rutinas* (Cyert y March 1963). En un análisis sobre innovaciones organizacionales que llevan a las empresas a una búsqueda de eficiencia en la distribución de los factores, A. D. Chandler (Chandler 1977) observó las adecuaciones estratégicas de sus formas de organización, así como el desarrollo de capacidades de coordinación de los factores y funciones que las hacen relacionarse de manera eficiente con un entorno cambiante.

A partir de los trabajos de Simon, Cyert y March sobre la complejidad de la organización y el establecimiento de reglas de comportamiento, y los trabajos de K. Arrow sobre el *learning by doing*, los autores R. Nelson y S. Winter utilizaron la noción de *rutinas* para explicar el aprendizaje en las empresas (Nelson y Winter 1982). La idea central es que las rutinas encarnan la manera con la que se resolvieron los problemas en una empresa en el pasado, por lo que constituyen un repertorio de respuestas eficaces. Estas rutinas conforman la *competencia* de las empresas, en la medida en que articulan los conocimientos y experiencias (kow-how) de los diferentes miembros mediante determinadas reglas de operación

Para estos autores la presencia de rutinas en una organización constituye la forma más importante de acumulación del conocimiento operativo y tecnológico. Las rutinas son una “memoria organizacional” que asegura la estabilidad de la organización puesto que representan un instrumento de coordinación de las acciones comunes a todos sus miembros. En este sentido, el aprendizaje de la empresa constituye un cambio de rutinas ante oportunidades tecnológicas y productivas que se van presentando, por lo que definen el proceso de modificación de las rutinas organizacionales como un proceso de innovación.

La noción de rutinas consideradas como mecanismos colectivos que incorporan el conocimiento, es interesante en tanto que permite comprender la eficacia del comportamiento colectivo de los actores y sus efectos sobre la dimensión económica de la empresa *a posteriori*.

Sin embargo, como categoría analítica las rutinas no permiten conocer el proceso de transformación de la organización.

El mercado evoluciona en función de las relaciones de competencia entre las empresas, y también en función de las políticas, las crisis y los ajustes que acontecen en las naciones. La dinámica organizacional, productiva y social de las empresas filtra el acontecer del entorno, a la vez que expresa el acontecer que emerge en su seno. Cualquier cambio, ya sea interno o externo representa un momento de incertidumbre que ponen en duda la estabilidad y las formas de acción de la empresa. Por ejemplo, la llegada de un competidor a su mercado, los problemas de entrega de un proveedor, descomposturas en los equipos, conflictos provocados por las relaciones de jerarquía entre individuos, etc. Ante estas variaciones ¿de dónde surgen nuevas rutinas?

Autores como A. Hatchuel (Hatchuel 1999), hacen una crítica a esta concepción de las rutinas como dispositivos de aprendizaje, porque no se explican las formas de coordinación de las rutinas y la construcción de una competencia colectiva. Las rutinas se expresan de manera necesariamente sincrónica y no es posible estudiarlas sin comprender sus mecanismos de coordinación e interacción. Según el autor, el problema conceptual del enfoque de las rutinas está ligado a la falta de distinción entre la información y el conocimiento: no es posible tratar al conocimiento como una mercancía cuya transferencia o adquisición no presenta problemas para su uso y tampoco sufre cambios cuando es transferido y utilizado. En efecto, la información que emite un actor en un mensaje puede ser objeto de conocimiento por parte de otro actor si cuenta con los elementos necesarios para decodificarlo y si es capaz de articularlo al conjunto de conocimientos que posee. De manera inversa, el conocimiento que poseen los actores no siempre fluye de manera eficaz en la organización, además de que suele transmitirse de manera parcial y con distorsiones de un actor a otro⁶.

Podemos agregar otro elemento a la discusión: ninguna empresa tiene la capacidad de allegarse toda la información existente sobre las tecnologías disponibles y sobre los mercados por lo que no puede prever las vicisitudes que le provoca el entorno. Mas aún, muchas empresas desconocen toda la gama de competencias que poseen sus empleados y los conocimientos en ellas depositados, por lo que tampoco pueden anticipar todas sus respuestas. La noción de rutinas tal y como la utilizan Nelson y Winter no permite tomar en cuenta la existencia de

diversas competencias susceptibles de ser utilizadas en situaciones no previstas, de otros comportamientos relativos a los procesos de comunicación (como descodificar un lenguaje) o a la relación entre actores que comparten la misma situación de trabajo en una empresa, que implica dimensiones afectivas además de las cognoscitivas.

La rutina puede constituir un dispositivo eficaz de respuesta a un problema, pero no asegura que los individuos pongan en juego todas sus capacidades para resolverlo. A nuestro juicio, en el enfoque sobre las rutinas subyace la idea de que los individuos son solo ejecutores de rutinas, desprovistos de la capacidad de actuar de manera autónoma o reflexiva en momentos específicos. Las relaciones en la organización resultan de una construcción social que va moldeando la dinámica interna de la organización y los intercambios con el exterior. Cualquier cambio en la organización, implica poner en cuestión las convicciones y prácticas productivas e incluso los conocimientos y competencias de los individuos hasta entonces vigentes.

Bajo la concepción de los economistas que acabamos de analizar, las rutinas tiene un efecto estabilizador de la organización, razón por la cual constituyen a la postre una traba al cambio organizacional. Desde la perspectiva de las rutinas, es entonces difícil comprender cómo surgen y se expresan los aprendizajes que van mejorando el comportamiento de las empresas; cómo selecciona la empresa las buenas o malas rutinas, cómo se articulan de manera sistémica las acciones individuales y grupales en la organización de suerte que un cambio puede provocar un proceso de transformación o de innovación de la organización entera. (Tanguy y Villavicencio 2000).

Trabajo, aprendizaje tecnológico y organizacional: los aportes de la Sociología

La década de los 80 constituyó un periodo de importantes cambios en los modos de organización de la producción y del trabajo. Aparecieron nuevas fuentes de competitividad y productividad en las empresas de muchos sectores industriales como consecuencia de la incorporación de innovaciones tecnológicas y organizacionales. Con ellas, surgió una nueva división del trabajo, nuevas categorías de trabajadores, nuevas competencias y por supuesto nuevas relaciones sociales al interior de las empresas. En muchos países se redujo la jornada laboral y se incrementaron los salarios para algunas categorías de trabajadores. Las mejoras tecnológicas en los procesos productivos permitieron la desaparición de algunos puestos de trabajo que demandaban esfuerzo físico o condiciones peligrosas para la salud del personal.

Han pasado dos décadas desde que iniciaron estos importantes cambios y no podemos afirmar que los beneficios sociales se hayan extendido a las diferentes esferas de la economía y mucho menos a todos los países del planeta. Sin embargo, lo que interesa destacar en este artículo es que a partir de entonces la Sociología ensanchó sus fronteras, del “proceso de trabajo” como objeto central de análisis, al estudio de las relaciones laborales y los procesos de desarrollo tecnológico (Villavicencio 1999). Al mismo tiempo, durante los años 80 la disciplina comenzó a ocuparse con mayor vigor del estudio de nuevas categorías de trabajadores (del sector de los servicios por ejemplo), de la relación entre trabajo y no trabajo, el trabajo y familia, las nuevas profesiones, el autoempleo (que se expresa en el tele-trabajo o trabajo a distancia por ejemplo), así como de la empresa⁷. Esta última como espacio que traduce las relaciones conflictivas del capital y el trabajo, pero también como espacio que engendra relaciones de cooperación y socialización⁸.

Desde nuestro punto de vista, es a partir de las propuestas de M. Crozier y E. Friedberg (Crozier y Friedberg 1977) que fue posible pensar al individuo en la empresa como un actor que participa en un juego de relaciones contingentes que circunscriben su acción productiva y social, y no como un ente disciplinado y desprovisto de proyectos o carente de recursos de transacción. El uso de sus competencias, los conocimientos poseídos, el lugar ocupado en la distribución de puestos de trabajo, sus historias personales, etc., constituyen aspectos que cada individuo puede utilizar como recursos de negociación con la dirigencia de la empresa y con el resto de los individuos que la componen. En este sentido las relaciones sociales en las empresas no solo están circunscritas a la división del trabajo y la organización del procesos productivo (la secuencia de las tareas, la distribución de puestos de trabajo), sino que también transcriben y se alimentan de los múltiples objetivos que derivan en estrategias individuales y a veces grupales de los diversos actores, y que logran consumir en función de las oportunidades que ofrece la organización. Más aún, dichos actores pueden vislumbrar proyectos nuevos en el seno de la empresa, en sus intercambios y experiencias compartidas con los demás.

En tanto que organización, la empresa es una construcción social resultante de conflictos y arreglos que ella misma engendra, y no solo de los problemas relacionados con el entorno que la rodea. La empresa “vive” gracias a la acción social de los actores heterogéneos que la componen, con sus valores y expectativas; y filtra en su seno elementos de la vida social, cultural e institucional a través de los actores mismos. La empresa se transforma para resolver

los problemas del mercado y del procesos productivo, y para ello crea un sistemas de reglas y formas de regulación organizacional y tecnológica de los procesos productivos, pero también un sistema de regulación social de las contingencias que resultan de la interacción, conflictiva o cooperativa de los actores que la componen.

Ahora bien, las formas de regulación que se van construyendo a partir de la resolución de problemas están investidas de los objetivos e intereses de los actores, y sobre todo de las representaciones que tienen de la empresa (Reynaud 1993). Es decir que no hay una única “realidad”, sino que en función del puesto de trabajo, de las vivencias, etc., cada actor concibe a su manera la empresa y actúa en consecuencia. La pertenencia de los individuos a estructuras sociales, la determinación de éstas sobre la acción social, y sus efectos sobre el comportamiento económico de los individuos y para M. Granovetter una dimensión esencial de la dinámica de las instituciones económicas (Granovetter 1985). Según el autor, la acción económica de los individuos depende de las relaciones personales que entretejen, por lo que está socialmente “impregnada” (*embedded*) de sus valores, vivencias y proyectos inherentes a la condición social y heterogénea que los caracteriza⁹.

Así, la vida en la empresa y su actividad económica tienen un sello social que conforma las situaciones y los procesos de aprendizaje, y que al mismo tiempo les confiere su especificidad. Por consiguiente, no es posible reproducir y mucho menos prescribir realidades organizacionales similares en las diferentes empresas. Por el contrario, es en el marco de la interacción de los actores, de sus formas específicas de regulación y de los usos particulares de la tecnología que surgen múltiples situaciones de aprendizaje, tan diferentes como lo son las empresas.

La construcción social de conocimiento productivo

A mediados de los 80 la aparición de nuevos métodos de organización del trabajo, y posteriormente la crisis del modelo taylorista-fordista permitieron cuestionar la relación determinista de la tecnología sobre la organización del trabajo, bajo la cual se concibió el problema de las competencias productivas de los trabajadores hasta entonces. Se partía de una visión esencialmente materialista de la tecnología, asociada a la maquinaria (los artefactos técnicos) como variable determinante del proceso productivo, en donde los actores eran ejecutores de tareas simples y rutinarias, desprovistos de capacidades cognoscitivas sobre las

técnicas de producción y sobre la organización del trabajo en general.¹⁰ Bajo esta concepción, las nuevas tecnologías representaban un sustituto del conocimiento que poseen los trabajadores (incluimos todas las categorías y puestos) y del trabajo que realizan.

La búsqueda de soluciones a la crisis de productividad de esa época dio pie para retomar en el plano teórico aspectos relacionados con la ejecución de las tareas o las manifestaciones colectivas de solidaridad ante el trabajo. Se retomó entonces el debate iniciado a fines de los años 70 sobre los espacios del “saber-hacer”, de las “habilidades escondidas” que los actores usan o resguardan ante los problemas cotidianos inherentes a los puestos de trabajo, y ante las reglas de comportamiento que prescribe el organigrama de las empresas y los manuales de operación de los procesos productivos.¹¹

Frente a estas dos visiones sobre el problema del trabajo y las competencias de los actores en el proceso productivo, que podemos calificar de marginalista una (la máquina sustituye al individuo) y de residual la otra (el individuo tiene un saber clandestino), hay una tercera concepción que propone un enfoque más integral (De Terssac y Coriat, 1984: 384-397). Ambas visiones constriñen el análisis al binomio individuo-maquinaria, en el marco de un proceso de trabajo que aparece aislado, desvinculado de las pautas organizacionales y sociales que la empresa engendra y de la cohabitación de múltiples actores que ocupan otros puestos de trabajo y que tiene intereses y estrategias a veces convergentes, a veces disímiles.

Bajo la concepción taylorista del proceso productivo, la división del trabajo asignó un lugar específico a cada puesto, y una relación con el puesto que antecede y el que sucede según la secuencia del proceso productivo. Hay ciertamente un encadenamiento lineal pero cada puesto de trabajo tiene relaciones indirectas con los otros. Un error en un puesto perturba los ritmos de toda la cadena y por tanto de la empresa en su conjunto, por lo que existe interdependencia entre todos los puestos de trabajo y todos los actores. Cada individuo asume el control de su puesto, el diagnóstico y corrección de anomalías a título personal, pero aunque implícitamente, está alerta de las eventuales perturbaciones en otros puestos de trabajo.

Mencionamos arriba que la actividad productiva esta investida de un contenido social que expresa las vivencias pasadas y las relaciones de conflictivas o cooperativas de los actores en las empresas. Son estas relaciones las que tienen un efecto regulador, no solo del proceso productivo en particular, sino de todas las funciones de la empresa. Autores como Jones y Wood apuntaron que la calificación de los trabajadores no puede ser restrictiva a las funciones

técnicas y cognoscitivas que requiere un puesto de trabajo, sino que existen “calificaciones de cooperación” (Jones y Wood, 1984: 412) que expresan la capacidad de acción colectiva del personal ante situaciones de incertidumbre técnica o cambios de la organización.

Para existir en cuanto tal, la tecnología requiere de individuos que la pongan en movimiento a través de sus competencias productivas (Perrin 1983). Es decir, se requiere de los conocimientos necesarios para hacer un uso eficaz de las técnicas y de los diversos dispositivos que hacen funcionar la maquinaria¹². Dichas competencias hacen referencia al desempeño de habilidades y capacidades de los trabajadores que denominamos *conocimientos pertinentes*. Se trata de un conjunto de conocimientos teóricos y prácticos que se combinan y se manifiestan en el ejercicio de la actividad productiva real y en la cooperación con el conjunto de actores que componen el sistema socio-productivo¹³.

En muchos sectores, los procesos productivos se han vuelto muy complejos, utilizan por ejemplo dispositivos electrónicos para asegurar los flujos de materia prima, para mantener la precisión de las actividades en cada etapa; utilizan asimismo técnicas de ahorro de energía, de protección del medio ambiente y de la salud del personal. La introducción de estas nuevas tecnologías provocó que algunos puestos de trabajo fueran suprimidos y otros transformaran su contenido. En muchos casos el trabajo cambió de naturaleza: de actividades rutinarias, se pasó a la actividad de vigilancia de equipo, de anticipación de eventos, de discriminación de situaciones y de transmisión de informaciones. Podemos decir que en términos generales, las nuevas tecnologías han sustituido parte de las competencias existentes en las empresas, pero en contrapartida han suscitado la aparición de otras competencias nuevas.

La diferencia entre información y conocimiento.

Antes de discernir los tipos de conocimiento existentes en las empresas, es necesario distinguir analíticamente la información del conocimiento. La primera es considerada como un dato o conjunto de datos estructurados, susceptibles de ser usados pero inertes, incapaces de transformarse o de engendrar otro dato por sí mismo. El conocimiento abarca la información, se nutre de ella, pero sufre un proceso que activa y moviliza un conjunto de capacidades transformadoras que articulan la información con conocimientos preexistentes¹⁴.

El mundo está lleno de informaciones accesibles a diversos usuarios, que al adquirirlas, pueden cobrar sentido y valor de uso específico. La misma información puede tener uso potencial para

un individuo y para otro no. Más aún, dos individuos adquirir usar la misma información pero al ser procesarla obtienen conocimientos diferentes. El conocimiento no es un simple conjunto de informaciones almacenadas en la mente del individuo o en las divisiones de una organización. El conocimiento colectivo por su parte, tampoco es la resultante de una sumatoria de conocimientos individuales. Se distribuye ciertamente en los diferentes individuos, objetos tecnológicos y procedimientos que componen al organización, pero es sobre todo el resultado de acciones coordinadas que lo activan y le dan sentido a su función productiva.

Cada vez que un individuo recibe un dato nuevo, lo procesa mentalmente, lo relaciona y confronta con el conjunto de nociones, apreciaciones y conceptos que ha adquirido a lo largo de su historia personal, y así se transforma en conocimiento. De la misma manera, la información que colecta la empresa (el precio de un insumo, la aparición de una nueva tecnología o de nuevo competidor) es difundida y procesada por los individuos, se usa y entremezcla con los conocimientos que la organización posee; de este modo queda impresa en la praxis y en devenir de la empresa.

Los conocimientos codificados

El conocimiento codificado está compuesto por el conjunto de leyes, principios y teorías que explican de manera sistematizada la realidad. Se encuentran “objetivados” en un soporte material (un libro, una máquina, un modelo) y disponibles a través de un lenguaje coherente e inteligible a las personas. El soporte material y la accesibilidad del lenguaje le confieren al mismo tiempo perennidad y reproducción. Cuando es codificado, el conocimiento se transforma en bien público, se puede difundir o adquirir en el mercado por aquellos que disponen de los códigos para interpretarlo, para apropiárselo y usarlo.

En una empresa, los conocimientos codificados pueden existir en forma de documentos y manuales, dispositivos tecnológicos, y maquinaria, y ser utilizados en todo momento sin que pierdan su forma y naturaleza. Pueden ser transferidos a las diferentes divisiones de la firma sin importar su cercanía o lejanía. Sin embargo, el conocimiento codificado no constituye más que un activo fijo de las empresas, un capital disponible o accesible. Solo en la medida en que es usado y activado, recupera su potencial transformador.

Los conocimientos tácitos

Se trata de conocimientos prácticos adquiridos por cada individuo en vivencias previas a la vida laboral o durante la misma, pero también se adquieren en experiencias de intercambio con otros individuos en el contexto de la empresas, de suerte que tienen un referente tanto individual como colectivo¹⁵. La actividad repetitiva y cotidiana del trabajo permite mejorar la destreza, las habilidades y conocimientos sobre el instrumento, la maquinaria, el proceso y el bien que se transforma. El puesto de trabajo y las tareas no están sin embargo desprovistos de riesgos e incertidumbres. Por el contrario, están sujetos al desgaste de la maquinaria, de la persona y de desajustes del conjunto de funciones de la empresa. El trabajo implica dar solución o incluso anticipar estos problemas. Es desde esta perspectiva que podemos hablar de la creación de habilidades o destrezas nuevas asociadas al puesto de trabajo y las tareas específicas que realiza un individuo.¹⁶

El conocimiento tácito puede recaer en un individuo o en un grupo de individuos. El conocimiento tácito del grupo de actores incorpora además las formas colectivas de regulación organizacional. En una línea de producción por ejemplo, los individuos han ido construyendo con el tiempo un conjunto de usos que enmarcan la ejecución de las tareas: quién actúa y en qué momento, quién sustituye a quién, quién coopera con quién, quién interviene y para qué. Estos usos y costumbres guardan una función estabilizadora de las relaciones entre los individuos y sin ellas el proceso productivo puede sufrir contingencias. Se trata en esencia de un conocimiento contextualizado, inherente al espacio físico y organizacional que ocupa en el proceso productivo, y al grupo de actores que le dio origen. Carece de soporte material y solo puede observarse *in situ*. (Villavicencio 1990; Poitou 1991) Su perennidad está en función de las condiciones y mecanismos de reproducción del contexto que le dio vida. Cuando uno o varios individuos salen de la empresa, se llevan consigo el conocimiento tácito acumulado y difícilmente podrán reproducirlo en otra organización.

Los conocimientos codificables

Hay conocimientos tácitos en sentido estricto, casi indescriptibles, pero hay otros conocimientos que pueden ser tácitos en un momento dado y ser parcialmente ser codificados. Es decir que pueden ser explicados y descritos, transferidos y almacenados (Magnolte 1997). La codificación de estos conocimientos requiere de un lenguaje para transcribir su contenido, por lo que su difusión dependerá de la capacidad de descifrar o traducir ese lenguaje por parte

de otros actores. Es posible utilizar un sistema particular de códigos, signos y símbolos ya existente, o construirlo deliberadamente en el momento de la codificación. La elección del lenguaje para difundirlos influirá sobre la solidez de la codificación, es decir sobre la posibilidad de memorizarlos, arraigarlos en el conocimiento colectivo y asegurar su robustez y durabilidad. La codificación es un proceso por el cual se “descontextualizan” los conocimientos tácitos y se vuelven genéricos, públicos y apropiables.

El proceso de codificación no significa sin embargo un mero procedimiento de descripción de la práctica, la tarea o experiencia. Se requiere de un proceso de descomposición y recomposición de los elementos que componen el conocimiento tácito, de la selección de un lenguaje de codificación, de un modelo de abstracción e interpretación. Es necesario además recurrir a otros conocimientos que permiten cotejarlo, ordenarlo, reconocer sus principios y jerarquizar sus componentes. En ese sentido, la codificación representa a fin de cuentas un proceso de *creación de conocimiento nuevo*, en la medida en que no reproduce con fidelidad los conocimientos tácitos que fueron su referente, sino que los recupera y a la vez los transforma (Hatchuel y Weil 1992) Por otra parte los conocimientos tácitos no desaparecen o son sustituidos por el conocimiento codificado, simplemente se los rescata y hace visibles.

Todos los tipos de conocimiento (individual o colectivo, tácito, codificable y codificado) coexisten en la organización y ninguno substituye al otro. No obstante, la relación entre ellos no ocurre de manera automática, sino que está estrechamente ligada a la existencia de reglas y modos de regulación que la favorezcan o bien que la obstaculicen. Por otro lado, hay conocimientos depositados en la organización que no son siempre utilizados, están en estado latente por así decirlo pero escapan a la formación de la competencia colectiva de la empresa. Los actores a veces desconocen o simplemente no ponen en movimiento parte de los conocimientos tácitos y codificados que poseen en lo individual y la empresa puede carecer de dispositivos para activarlos.

Aunque el pleno cumplimiento de sus principios teóricos distara de constituir una realidad, la división taylorista del trabajo como modelo organizacional, tendió a limitar la posibilidad de que ciertos conocimientos tácitos brotaran y se expresaran como tales, en la medida en que la estandarización de las actividades en una secuencia lineal buscó codificar las prácticas operativas con objeto de normar los comportamientos. La posibilidad de integrar de manera

complementaria conocimientos codificados con los tácitos quedó así obstaculizada durante varias décadas, y por ende la perspectiva de construir nuevos conocimientos productivos (Villavicencio 2000). No quiere decir por ello que los conocimientos tácitos hayan desaparecido por completo del escenario productivo, sino que la intención de controlar lo más posible cada actividad y función de los actores en la empresa los mantuvo en estado latente, los volvió invisibles al análisis sociológico y económico, e incluso a sus mismos portadores.

Por otro lado, los individuos no “activan” de manera espontánea, casual o arbitraria el conjunto de conocimientos tácitos y codificados que poseen a título personal y de manera colectiva. Ello dependerá de los *espacios de acción y aprendizaje* que la organización es capaz de ofrecer, en tanto que es una entidad espacio-temporal de solución de problemas técnicos y organizativos, de negociación de conflictos, de sociabilidad e intercambio de experiencias, de aprovechamiento de oportunidades y de incitación a la creación de proyectos nuevos. La solución de problemas técnicos requiere la movilización de las competencias productivas de los miembros de la organización y en una coyuntura de generación de incertidumbres, la empresa puede favorecer interrelación entre los diversos tipos de conocimientos, suscitando un proceso de creación de un producto mejorado o de un proceso productivo novedoso.

La introducción de nueva maquinaria representa el desuso de ciertas habilidades y conocimientos y la necesidad de aprender otros nuevas. Por lo general un cambio de esta naturaleza provoca resistencias por parte de los actores de la producción. Este cambio organizacional provoca desorden, desestabiliza las pautas sociales y organizacionales hasta entonces vigentes. Las resistencias pueden atenuarse con acciones de capacitación, pero sobre todo con el establecimiento de nuevos arreglos organizacionales que expresan formas de cooperación y de acción colectiva como respuesta al cambio. Así, en un segundo momento el cambio tecnológico puede proyectar a la empresa hacia la conformación de nuevos valores, reglas y espacios de cooperación para los actores. Es a partir de las nuevas configuraciones que los actores pueden adquirir conocimientos y competencias tecnológicas novedosos, y la empresa puede diseñar nuevas estrategias frente al mercado.(Villavicencio 1996); (Alter 2000).

El esquema siguiente resume los conocimientos existentes en la empresa que hemos enunciado en este inciso. Los conocimientos codificables, originalmente tácitos pero susceptibles de explicitarse y transcribirse, constituyen desde nuestro punto de vista una importante fuente de

innovación porque revelan prácticas y experiencias “ocultas” que, en determinados contextos, pueden aportar soluciones innovadoras a eventos hasta entonces desconocidos.

Cuadro 1 Tipos de conocimiento que coexisten en la empresa

INDIVIDUAL (cada actor)	GRUPAL (línea de producción)	ORGANIZACIONAL (la empresa)
TACITOS	TACITOS	TACITOS
CODIFICABLES	CODIFICABLES	CODIFICABLES
CODIFICADOS	CODIFICADOS	CODIFICADOS

Fuente: Tomado de Villavicencio y Salinas (2002: 508-521)

La idea de complementariedad entre los conocimientos tácitos y codificados y la de espacios de aprendizaje está presente en las propuestas analíticas de Nonaka y Takeuchi (Nonaka Y Takeuchi 1995). Es a través de esa relación que se puede estudiar la dinámica de creación de nuevos conocimientos en la empresa. Los autores desarrollan un marco analítico para comprender a través de la “espiral de conocimiento” (spiral knowledge), cómo se interrelacionan los diversos tipos de conocimiento, y cómo surge un proceso de creación de conocimientos al nivel individual o de la organización productiva en su conjunto.

La espiral comprende cuatro modos de interacción de los conocimientos tácitos y codificados que presentamos de manera sucinta. En primera instancia, la socialización, que consiste en la difusión de los conocimientos tácitos en el seno de los talleres. Seguido de la “externalización” que constituye la manera de hacer explícita por lo menos una parte de ellos, es decir de codificarlos. Posteriormente la “combinación”, proceso por el cual se reconstituyen y sistematizan los conocimientos explícitos en el seno de la empresa, tomando en cuenta los que ya posee de manera codificada. Finalmente la “internalización” que consiste en difundir el conjunto de conocimientos codificados en las prácticas y habilidades individuales y colectivas

del personal, y al reintegrarlos, emergen nuevos conocimientos tácitos dando inicio a un nuevo ciclo de la espiral. En la medida en que se trata de un movimiento sostenido y continuo, los autores hablan de un proceso dinámico de aprendizaje y de creación organizacional de conocimientos¹⁷.

Desde la perspectiva del aprendizaje organizacional, Argyris y Schön (1978) también contribuyen al análisis de la articulación de los diversos niveles de conocimiento existentes en las empresas. Proponen la noción de vueltas cognoscitivas para dar cuenta del impacto que puede tener el aprendizaje de los individuos sobre la organización. La vuelta simple (*simple loop learning*) representa un aprendizaje que modifica productos y procesos, sin cuestionar los principios de funcionamiento de la organización, mientras que la doble vuelta (*double loop learning*) expresa aprendizajes que cuestionan las normas y principios de la organización por lo que provocan su transformación.

El conocimiento y la innovación

La innovación representa la capacidad de los actores de las empresas para crear conocimientos productivos, nuevos productos y procesos, pero también nuevas formas organizacionales, gracias a la interacción de los conocimientos tácitos y codificados, y a la codificación de partes del conocimiento tácito. Todo ello, en el marco de los espacios de aprendizaje delimitados por la configuración tecnológica y organizacional de la empresa y por las relaciones sociales que construyen los actores en el seno de la empresa.

La empresa vive una permanente oposición entre su dinámica organizativa, tecnológica y social interna, las exigencias económicas del mercado y la competencia a la que se ve sometida. Mientras que la empresa busca estabilizar los comportamientos individuales y colectivos a través de las reglas y normas que construye, el mercado les exige modificar productos y procesos o elaborar otros nuevos, adquirir tecnologías nuevas, etc. Podemos decir que la innovación tiene entonces una fuente endógena y una fuente exógena que operan simultáneamente sin que exista orden jerárquico ni secuencia temporal entre ellas.

Por un lado, resulta de procesos de aprendizaje colectivo que permiten a los actores de la empresa traducir y reinterpretar las incertidumbres del entorno en aras de modificar el comportamiento organizacional de la propia empresa y, consecuentemente las relaciones con su entorno. Los métodos de reorganización del proceso productivo con objeto de satisfacer las

cambiantes demandas de los clientes como la producción flexible o los círculos de calidad, apuntan en esta dirección. Por otro lado, la innovación resulta de procesos de valorización y aprovechamiento de oportunidades de cambio que genera la propia acción organizada de los individuos dentro de la empresa.

La movilización del conocimiento colectivo en un proceso de aprendizaje que propicie la innovación en la empresa no es fruto de ajustes automáticos o adaptativos, sino de procesos de negociación de conflictos, de socialización e intercambio de experiencias y expectativas, de aprovechamiento de oportunidades y de incitación a la creación de proyectos nuevos. Así, las formas de cooperación, la observación y la imitación, la reproducción de pautas, la búsqueda de soluciones técnicas, la elaboración de hipótesis y alternativas, son todos procesos que permiten que el conocimiento de cada quien se articule con el de los demás. Esta forma de aprendizaje lleva consigo el sello social (afectivo y cognoscitivo) de los actores que componen la organización, y traduce las historias individuales dentro y fuera de la empresa, pero también la trayectoria misma que la caracteriza en tanto que construcción social. Aunque la innovación puede ser declarada como estrategia central de una empresa, la naturaleza eminentemente social del aprendizaje la convierte en un proceso imprevisible e impredecible, difícilmente programable y reproducible.

Conclusión

Las empresas son unidades de acción económica conformadas por grupos de individuos organizados bajo reglas de comportamiento. La situación que viven esos individuos permite intercambios y relaciones que expresan sus necesidades, representaciones simbólicas, expectativas y deseos cuya realización induce cambios y ajustes del comportamiento, y por tanto de la situación organizacional misma. La interacción entre individuos dentro y fuera de la empresa moldea asimismo la capacidad de acción de ésta con el mercado y con la variedad de agentes institucionales que conforman su entorno.

Las empresas se hallan en una permanente oposición entre su dinámica organizativa, tecnológica y social interna, y las exigencias económicas del mercado a la que se ven sometidas. Para resolver dicha oposición, recurren a procesos de aprendizaje en los que se utilizan y articulan conocimientos tácitos y codificados, individuales y colectivos; procesos que tienen múltiples manifestaciones, ritmos y alcances, discontinuidades y resultados no previstos.

Hemos definido la innovación como un proceso de creación colectiva de conocimiento. Se trata de un proceso que conlleva la adquisición y tratamiento de información, su selección y difusión al interior de las unidades y departamentos de la firma. Se trata además de un proceso de articulación de los conocimientos existentes, de su uso y reorganización pertinente en aras de transformar la dinámica productiva de la empresa. Cuando se presenta un problema productivo como los cuellos de botella o la descompostura de una máquina, las empresas suelen organizar un equipo para la búsqueda de soluciones y de esta manera pone en acción las capacidades de investigación y las competencias tecnológicas de los técnicos y los operarios. En dicha coyuntura, es posible observar cómo se expresa el conocimiento colectivo, cómo se intercambian experiencias, hipótesis y nociones relativas al producto, al proceso o a la maquinaria. La solución del problema representa a fin de cuentas un conocimiento novedoso. Así aparecen muchas de las llamadas *innovaciones incrementales*, es decir mejoras o modificaciones a los procesos productivos o los productos ya existentes, que resultan de la combinación nueva del conocimiento acumulado por la empresa.

Las estrategias que orientan el aprendizaje y la innovación en las empresas entrañan procesos y dispositivos de “activación” del conocimiento acumulado, adquisición de conocimiento nuevo, y sobre todo su articulación para engendrar conocimiento nuevo. Uno de los aspectos centrales del aprendizaje, y por ende de la innovación, estriba en la identificación, ordenamiento y combinación de los conocimientos que los individuos adquieren en el seno de la empresa, sobre todo aquellos relacionados con los problemas productivos y tecnológicos que constituyen situaciones inéditas. Otro aspecto central se refiere al proceso de codificación de aquellos conocimientos inicialmente tácitos, individuales y grupales, que pueden ser explicitados y sistematizados mediante mecanismos que la empresa desarrolla para tal efecto¹⁸.

Desde un punto de vista teórico, podemos definir la codificación como un proceso organizacional de creación de conocimiento que conlleva dos dimensiones inseparables: una cognoscitiva y una social. La dimensión cognoscitiva se refiere a la posibilidad de develar conocimientos y experiencias hasta entonces ignorados, y la posibilidad de combinarlos con el resto de los conocimientos acumulados por los actores con objeto de producir un conocimiento nuevo. La dimensión social se refiere a la necesaria construcción de reglas de cooperación y de intercambio que constituyen el soporte de los procesos de codificación, y que permiten a su vez

restituir al grupo de trabajadores y a la organización entera el conocimiento nuevo así generado, para ser utilizado en los procesos de trabajo.

En estas páginas hemos hecho un recorrido analítico por algunos conceptos y enfoques asociados al problema de la innovación en las empresas. Iniciamos con una discusión sobre las variadas dimensiones que hoy comprende el trabajo y la organización de la actividad productiva en las empresas, para luego hacer una revisión de algunos enfoques que se han preocupado por analizar el origen y las formas de expresión de los aprendizajes en las empresas. El enfoque desarrollado por los economistas evolucionistas a través del concepto de rutinas tuvo el mérito de acercarse a una explicación del comportamiento de las empresas y de los procesos de aprendizaje e innovación, así como de los efectos económicos que conlleva. Sin embargo, presenta problemas metodológicos para comprender las condiciones y restricciones reales del aprendizaje en las organizaciones productivas, es decir lo que promueve o inhibe dicho aprendizaje.

Hoy día, la sociedad vive un acelerado proceso de difusión de nuevas tecnologías que impactan la organización de la producción en varios sentidos: automatización de los equipos, integración y conectividad de los puestos de trabajo, adelgazamiento de los organigramas, cambios en la naturaleza de los bienes que se consumen, y sobre todo movilización de nuevas habilidades y conocimientos por parte del personal de las empresas. La expansión de la llamada economía del conocimiento (David y Foray, 2002: 472-491) en la que las actividades industriales y de servicio convergen el uso de dispositivos que aseguran el flujo intensivo información (mediante la electrónica y las telecomunicaciones), reclama procesos de trabajo que se asocian cada vez más a actividades de uso, tratamiento y difusión de conocimiento, y menos a actividades de ejecución repetitiva de tareas. La generación de valor, y por tanto de la creación social de riqueza pasan ineluctablemente por un uso novedoso del conocimiento, y en consecuencia por las capacidades de aprendizaje –individuales y colectivas- de los actores de las empresas, en el marco de los procesos productivos que requieren ser renovados continuamente.

Explicar cómo es que las empresas innovan desde una perspectiva sociológica, requiere sobre todo de analizar las dimensiones técnicas y sociales que conllevan los procesos de aprendizaje colectivo, que tienen lugar en un contexto de tensiones y de arreglos organizacionales. Sin embargo, no existe un proceso de aprendizaje homogéneo que involucre a todos los actores de la empresa en su conjunto. Por el contrario, existen varios procesos de aprendizaje que emergen

en los diferentes niveles de la organización, que abarcan a diferentes grupos de actores y que progresan con diferentes ritmos y velocidades. La dirección y la intencionalidad de la innovación en las empresas, es decir la trayectoria de los aprendizajes que ocurren, es en última instancia un proceso co-evolutivo de los cambios tecnológicos, de los cambios en las formas organizacionales y de los conocimientos nuevos que resultan de las relaciones sociales y por supuesto, del *Trabajo* de todos los actores. El reconocimiento de estos procesos por parte de las dirigencias y los estrategas de las empresas permitirá, sin duda, estimular con mayor aliento la eficiencia productiva y la innovación.

* Profesor-investigador de la *Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco (UAMX)*; Investigador de *Sociologie et Antropologie des formes d'action*, Université Lyon II/CNRS (GLYSI), vcdh3758@cueyatl.uam.mx

Notas

¹ Para un análisis de la evolución de la noción del Trabajo y de su posición en la sociedad véase Erbes-Seguin (1988)

² Véase la bibliografía relativa a la discusión de los Sistemas Nacionales de la Innovación; Nelson (1993); Edquist (1997)

³ Entendemos por “entorno institucional” el espacio de acción que se construye a través de las relaciones cliente-proveedor entre las empresas, así como por las relaciones de éstas con organismos públicos y privados de financiamiento, de formación y capacitación, de certificación y metrología. Véase Cooke (1994: pp. 25-32); Villavicencio (2004: 141-163)

⁴ Diversos estudios sobre este problema son presentados en Arvanitis R. y D. Villavicencio (1998)

⁵ Esta teoría concebía la empresa como un organismo homogéneo que responde automáticamente a los estímulos del contexto para maximizar los beneficios, bajo las hipótesis de la información perfecta de los mercados y de una concepción más bien estática y exógena de la tecnología.

⁶ Más adelante abordaremos la cuestión de la creación y difusión del conocimiento en el seno de la organización.

⁷ Véase De Coster y Pichault (1994)

⁸ Véases Sainsaulieu y Segrestin. (1986); Segrestin (1992).

⁹ Sobre el carácter social de las actividades económicas véase Smelser y Martinelli. (1990); Swedberg, (1993)

¹⁰ Esta idea fue claramente asumida por autores como H. Braverman (1977)

¹¹ Véase por ejemplo Sainsaulieu (1977); Bernoux, (1981)

¹² M. Callon y B. Latour van más lejos anotando que el artefacto técnico cristaliza el conjunto de competencias de los individuos que lo elaboraron Callon y Latour (1989)

¹³ Véase Jones y Wood. (1984: 407-421); Villavicencio (1990); Senker (1995: 99-118); Ruffier (1996).

¹⁴ Véase Fransman (1994: 713-757).

¹⁵ La noción de conocimiento tácito fue utilizada originalmente por M. Polanyi (1967).

¹⁶ No queremos decir con esto que todo conocimiento tácito es generado en el espacio productivo de la empresa. Hay conocimientos tácitos que los individuos adquirieron fuera de la actividad laboral, y que son utilizados en la empresa pero también los hay que nunca forman parte de las relaciones en el trabajo.

¹⁷ Los autores explican que las empresas japonesas tienden a valorizar las relaciones de intercambio y difusión del conocimiento, mientras que las empresas occidentales privilegian las relaciones jerárquicas y de racionalización del trabajo. Así, hay empresas japonesas que elaboran estrategias de interrelación de los actores para favorecer el intercambio de ideas y experiencias, necesarias al mejoramiento de los procesos productivos y de los productos.

¹⁸ Los manuales de aseguramiento de la calidad y los protocolos para la certificación de las normas ISO constituyen en buena medida dispositivos de codificación de las mejores prácticas, es decir conocimientos tácitos. (Villavicencio y Salinas, 2002: 508-521)

Bibliografía

Alter, Norbert. 2000 *L'innovation ordinaire* (Paris: PUF).

Argyris, C., y D. A. Schön 1978 *Organizational learning: a theory of action perspective*, (Massachusetts: Adison Wesley Reading)

Arrow, Kenneth, 1962. "The Economic implications of learning by doing." *Review of Economic Studies*, vol. 29

Arvanitis, Rigas, y Daniel. Villavicencio, 1998 "Introduction: Comparative perspectives on technological learning." *Science, Technology & Society* (Londres-Nueva Delhi: SAGE) Vol. 3, num. 1.

Bernoux, Philippe, 1981 *Un travail a soi*. (Paris: Editions Privat).

Braverman, Harry, 1977 *Trabajo y Capital Monopolista*. (México: Nuestro Tiempo)

Callon, Michel, y Bruno Latour. 1989 *La science et ses réseaux, genèse et circulation des faits scientifiques*, (Paris: La Découverte).

Chandler, Alfred, D 1977 *The visible hand. The managerial revolution in American business*. Belknap Press.

Cyert, R.M., y J.G. March 1963 *A Behavioral Theory of the Firm* (New Jersey: Prentice Hall).

Cooke, P., y Morgan, P. 1994 "The Creative Milieu: A Regional Perspective on Innovation", Dogson Mark. y R. Rothwell (Eds.), *The Handbook of industrial Innovation* (London: Edward Elgar),

Crozier, Michel., y Erhard. Friedberg, 1977 *L'acteur et le système*, (Paris: Le Seuil)

Cyert, R.M., y J.G. March, (1963), *A behavioral theory of the firm*. (New Jersey:Prentice Hall).

David, Paul A., y Dominique Foray. 2002 "Fundamentos económicos de la sociedad del conocimiento." *Comercio Exterior* 52(6)

De Coster, Michel., y François, Pichault (eds.) 1994 *Traité de Sociologie du Travail*. (Bruselas: De Boeck Université).

Dosi, Givovanni., C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg, y L. Soete (eds.) 1988 *Technical change and economic theory*, (Londres: Pinter Publisher)

Edquist Charles, (Ed.), 1997 *Systems of Innovation. Technologies, Institutions and Organizations*. (Ottawa : Pinter Publishers).

Erbes-Seguín, Sabine, 1988 *Le travail dans la société*, (Paris: PUG)

Fransman, Martin, 1994 "Information, Knowledge, Vision and theories of the firm." *Industrial and Corporate change* (Oxford) vol. 3, num. 3.

Freyssenet, Michel, 1984 La requalification des opérateurs et la forme sociale actuelle d'automation, *Sociologie du Travail*, (Paris: Dunod) Vol. 4.

Granovetter, Mark. 1985 "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology*, Vol. 91, N°3

Hatchuel, Armand. 1999 "Connaissances, modèles d'interaction et rationalisations- De la théorie de l'entreprise à l'économie de la connaissances." *Revue d'Economie Industrielle* (Paris: CNRS)vol. 88,

Hatchuel, Armand, y Benoît Weil, 1992 *L'expert et le système*. (Paris: Economica)

Jones, Bryn y Stephen. Wood, 1984 "Qualifications tacites, division du travail et nouvelles technologies." *Sociologie du Travail* (Paris: Dunod) Vol. 4 N° 4.

Lundvall, Ben-Ake, 1988 "Innovation as an interactive process: from user-producer interaction to the national system of innovation." Giovanni Dosi, Christopher Freeman, Richard Nelson, Gerald Silverberg, y Luc Soete (Eds.) *Technical Change an Economic Theory*, (Londres: Pinter Publishers).

Magnolte, Pierre, 1997 "La dynamique des connaissances tacites et articulées: une approche socio-cognitive." *Economie Appliquée* (Paris), vol. L. N°. 2.

Ménard, Claude, 1990 *L'Economie des organisations*. (Paris: La Découverte).

Nelson, Richard. 1993 *National Innovation systems a comparative analysis* (New York: Oxford University Press)

Nelson, Richard, y Sidney Winter, 1982 *An Evolutionary Theory of Economic Change*.(Harvard: Harvard University Press/The Belknap Pre).

Nonaka, I., y H. Takeuchi, 1995 *The Knowledge-Creating Company*. (Oxford University Press).

Perrin, Jacques. 1983 *Les Transferts de technologie*. (Paris: La Découverte).

Pirela, Arnoldo., R. Rengifo, R Arvantis, and A. Mercado. 1993 "Technological learning and entrepreneurial behaviour: a taxonomy of the chemical industry in Venezuela." *Research Policy* (Holanda) vol. 22

Poitou, Jean Pierre, 1991 "Technologies, idéologies, pratiques." in, Perrin Jacques (Ed.) *Construire une Science des Technique*, (Limonest: L'interdisciplinaire).

Polanyi, Michel, 1967 *The Tacit dimension*, A Doubleday & Company

Reynaud, Jean, 1993 *Les règles du jeu. l'action collective et la régulation sociale*, (Paris: Armand Colin).

Rosenberg, Nathan, 1976 *Perspectives on technology*. (Cambridge: Cambridge University Press)

Ruffier, Jean, 1996 *L'effcience productive, comment marchent les usines...* (Paris CNRS)

Sainsaulieu, Reynaud, 1977 *L'identité au travail*, (Paris: Presses de la fondation nationale des sciences politiques).

Sainsaulieu, Reynaud y Denis. Segrestin. 1986 "Vers une théorie sociologique de l'entreprise." *Sociologie du Travail* vol. 3, (Paris: Dunod)

Segrestin, Denis, 1992 *Sociologie de l'entrepris*. (Paris: Armand Colin)

Senker, Jaqueline. 1995 "Networks and Tacit Knowledge in Innovation." *Economies et Sociétés* (Pairs) Vol. 2.

Simon, Herbert 1979 "Rational Decision Making in Business Organistions." *American Economic Review* vol. 69 N^a 4.

Swedberg, R. (Ed.) 1993 *Explorations in Economic Sociology*. (Russell Sage Foundation)

Smelser, N.J., y A. Martinelli. 1990 *Economy and society: Overviews in economy sociology*. (Londres: SAGE).

Tanguy Corinne y Daniel Villavciencio, (Eds.) 2000 "Apprentissage et Innovation dans l'Entreprise, une approche socio-économique des connaissances", Technolgies, Idéologies, Pratiques, (Aix-en-Provence) Vol. XIV, num 1

Teece, David, y G. Pisano 1994 "The dynamic capabilities of firms: and introduction". *Industrial and corporate change* (Oxford) vol. 3 N^o 3,

Teece, David, Gary Pisano, and Amy Shuen. 2000 "Dynamic Capabilities and Strategic Management." in Giovanni Dosi, Richard Nelson, and Sidney Winter (Eds.), *The nature and dynamics of organizational capabilities*, (Oxford: Oxford University Press)

Terressac de, Gilbert., y Coriat, B. 1984. Micro-électronique et travail ouvrier dans les

industries de process. *Sociologie du travail*, (Paris: Dunod) vol.4,

Usher, A. P. 1955 "Technical change and capital formation." *National Bureau of Economic Research*

Villavicencio, Daniel, 1999 "Sociología del trabajo y sociología económica." in E. De la Garza (ed.). *Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo XXI* (Buenos Aires: CLACSO) 235-254.

Villavicencio, Daniel. 1990 "La Transferencia de Tecnología, un problema de aprendizaje colectivo." *ARGUMENTOS* (México: UAMX) Vol. 10/11

— 1996 "L'apprentissage technologique, ou comment repenser les rapports technologie-qualification.", Diane-Gabrielle Trembaly. (Ed.), *Innovation, technologie et qualification* (Montréal: Presses de L'Université du Québec)

—2000 "La innovación en las empresas como espacio para el análisis sociológico." *Sociologia del Trabajo*, vol. 40, (Madrid: Siglo XXI) pp. 59-78

—2004 "Les maquiladoras de la frontière nord du Mexique et la création de réseaux binationaux d'innovation", *Cahiers d'Economie de l'Innovation* (Paris. L'Harmattan) Vol. 19,

Villavicencio, Daniel y Rigas Arvanitis, (1994). "Transferencia de Tecnología y Aprendizaje Tecnológico: reflexiones basadas en trabajos empíricos." *El trimestre Económico*, (México:FCE) LXI(242)

Villavicencio, Daniel y Mario Salinas, (2002) "La gestión del conocimiento productivo: las normas ISO y los Sistemas de Aseguramiento de Calidad." *Comercio Exterior* (México) vol. 52, num.6,

II

Nuevos enfoques sobre el Trabajo.

Capítulo 12: Eslabonamientos Productivos Globales y Actores Locales: Debates y experiencias en América Latina.

Marta Novick*

Jorge Carillo**

Introducción

Este capítulo sobre tramas productivas se inserta en el debate internacional sobre las nuevas formas de organización de los procesos productivos, las cuales adquieren mayor complejidad por la emergencia de nuevos paradigmas tecno-organizacionales intensivos en información que están vinculados a los esquemas de globalización y competitividad internacional. Estas transformaciones han puesto en crisis la concepción de la competitividad como un fenómeno de naturaleza exclusivamente macroeconómica y sectorial y determinada por ventajas comparadas estáticas o por dotación factorial. En este contexto, la competitividad emerge hoy como un fenómeno sistémico.

Las nuevas conceptualizaciones parten de la idea de que las ventajas comparadas se pueden crear y que, por lo tanto, tienen una naturaleza dinámica. En el tránsito de las ventajas comparadas estáticas a las dinámicas, la tecnología y el desarrollo de procesos de aprendizaje individuales y colectivos –concebidos como procesos interactivos de carácter social- condicionan el éxito económico de países, empresas y regiones. Como consecuencia de estas transformaciones la unidad económica de análisis de la competitividad se traslada desde firmas individuales hacia los sistemas territoriales y redes de producción (Messner, 1995; Buitelar, 1999; Meyer-Stammer, 1998; Poma, 2000; Yoguel et al, 2000). Surgen entonces unidades de agentes interrelacionados, ampliamente considerados en la literatura económica reciente, con diversas denominaciones: *industrial governance* (Borello, 1994), *clusters* (Humprey, 1995; Schmitz, 1995), *local systems* o *local milieu* (Camagni, 1991; Becattini, 1992; Bianchi y Miller, 1994), o subcontratación avanzada (Coriat, 1993). La efectividad de las respuestas excede a las actividades efectuadas por una empresa aislada. Bajo los supuestos microeconómicos de racionalidad acotada, imperfecta información e incertidumbre no modelable, fuerte cambio técnico y volatilidad de la demanda, el desarrollo y apropiación de los saberes codificados y tácitos

depende de la posibilidad de interactuar con otros agentes, del desarrollo de competencias al interior de las firmas y de la organización del proceso de trabajo.

El concepto de *trama productiva* alude al espacio económico conformado por una firma organizadora (en adelante núcleo), su conjunto de proveedores y clientes y las interrelaciones derivadas tanto de las transacciones de compraventa como de los flujos de información, experiencias y conocimiento que circulan por los canales formales e informales constituidos. Dado que la atención se centra tanto en estos elementos como en el conjunto de competencias tecnológicas, organizacionales y comerciales de las firmas que tienen relaciones de compra venta con la empresa coordinadora, la trama se constituye en un *contexto* (Rullani, 2000) en el que se pueden realizar distintas funciones de especificación del conocimiento codificado y de externalización del conocimiento tácito, a partir de la interacción con la firma coordinadora de la red y con otras empresas e instituciones de su entorno productivo (Yoguel, Novick, Marin, 2000). Las tramas o *redes* - generalmente de alcance internacional- pueden ser estudiadas tanto desde la perspectiva nacional, como regional o internacional, esta última a partir de los interjuegos derivados de la cadena global del producto (Gereffi 2001). En cualquier caso, la existencia de redes o tramas productivas implica funciones de traducción entre las distintas firmas y agentes, el desarrollo de un lenguaje mínimo común, y la generación y circulación de conocimientos que pueden ser apropiados por los agentes que la integran. En trabajos anteriores (Yoguel, Novick, y Milesi, 2003) se definió como red productiva (RP) a una forma particular de articulación conformada por una firma organizadora (en adelante *núcleo*) y sus proveedores, que involucra flujos de bienes y servicios en una relación estable y de largo plazo. La principal ventaja potencial de una configuración de RP, tanto para los proveedores como para el núcleo y la trama en su conjunto, deriva del intercambio y acumulación de conocimientos –fundamentalmente tácitos- que sus componentes generan a lo largo de su vinculación comercial (Nonaka y Takeuchi, 1995; Ducatel, 1998; Rullani, 2000). Estos elementos descriptivos corresponden, sin embargo, a conceptualizaciones teóricas sobre la figura de la trama y sus factores determinantes que no responden necesariamente a la forma en la que se manifiestan las vinculaciones interfirmas en la realidad. En este sentido, la bibliografía ha mostrado la existencia de una heterogeneidad de situaciones (Humphrey y Schmitz, 1995; Novick y Gallart, 1997;

Knorringa, 1999). En el caso particular de América Latina, se han realizado importantes estudios con el objetivo de identificar las particularidades de las vinculaciones entre firmas en la región, sus formas de surgimiento, sus dificultades, etcétera (Novick y Gallart, 1997; Paiva Abreu, 2000; Carrillo, 2000; Araujo Guimaraes y Martin, 2001).

Este artículo intenta sistematizar en la siguiente sección los abordajes conceptuales acerca de las tramas o eslabonamientos productivos, y en la última sección presenta algunos casos en Argentina y México para dar cuenta de las experiencias en la región.

Las Redes al Centro del Debate

Los distritos industriales

Durante los últimos treinta años se ha generado una amplia literatura empírica que describe las características y orígenes de las tramas productivas basados en las pequeñas empresas surgidas en las regiones de la Terza Italia (Emilia-Romania, Toscana, Marche, Abruzzi y Veneto) y en otras regiones europeas, entre ellas Alemania (Baden-Württemberg), Dinamarca (Oeste de Jutland) y Bélgica (Sureste de Flandes). Los primeros estudios de esta nueva perspectiva de desarrollo llamado *distrito industrial* (Becattini, 1992)¹ alcanza el carácter renovador de las pequeñas empresas ante el agotamiento del sistema de producción en masa. Mientras las economías del mundo entraban en recesión al final de los años setenta y principios de los ochenta del siglo pasado, algunas localidades lograron adaptarse e incluso crecer con nuevas formas de organización industrial flexible como alternativa de desarrollo. Becattini (1992) plantea que el *distrito industrial* es el resultado de un proceso de interacción dinámica entre división, integración de la mano de obra en el distrito, ampliación del mercado de sus productos y formación de una red permanente tanto intra-distrito como con los distritos que funcionan como nexo con los mercados externos, por lo que no se trata de la simple cohesión interna de las empresas aglomeradas, sino de ampliar la relación hacia mercados externos en un ambiente de cooperación y colaboración (Pyke, et al., 1992:16). Así, los *distritos industriales* se caracterizan la especialización en una determinada rama industrial y por la presencia de un marco sociocultural geográficamente definido que apoya un comportamiento de cooperación y confianza social que va a incrementar su competitividad e interdependencia orgánica. Como consecuencia se destaca la existencia

de economías externas y de aglomeración de carácter local, y de procesos de aprendizaje colectivo favorables al surgimiento de procesos de desarrollo basados en la acumulación de competencias tecnológicas, organizacionales y de comercialización. Su sello distintivo es la capacidad de adaptación e innovación, lo cual es una de las ventajas que surge a partir del intercambio de información y la concentración de habilidades y capacitación (Amin; 1992:258), lo que permite concebirlos como un todo social y económico. En este plano. Pese a caracterizarse por una estructura social basada en la cooperación y confianza, las empresas que realizan una misma actividad compiten a partir de la calidad y el precio de los bienes que producen. Los estudios de caso sobre distritos industriales realizados (Becattini (1992) y Brusco (1992)) señalan que la supervivencia de las empresas depende de sus posibilidades de diferenciación y de la pertenencia a ámbitos donde prevalecen mecanismos de coordinación complejos o sofisticados, a partir de la generación de redes de cooperación horizontal y vertical que favorecen su capacidad productiva y el éxito competitivo en el mercado internacional. La cooperación horizontal hace posible que las pequeñas empresas accedan a beneficios colectivos a los que difícilmente accederían de manera individual, mientras que la concentración productiva y las relaciones de cooperación vertical permiten tanto la especialización de las empresas, dando lugar a la conformación de una cadena productiva altamente fragmentada (desde los proveedores de insumos básicos hasta los agentes de comercialización) y, al mismo tiempo, fuertemente integrada y cohesionada dentro de la aglomeración. En este marco, la cooperación puede darse a nivel micro (empresa-empresa, empresa-institución) o puede abarcar una dimensión más amplia en la que se involucren firmas que pertenecen a diversos sectores productivos e instituciones (locales y transnacionales) (Carrillo, 2001; Contreras, 2000). Bair y Gereffi (2001:1886) enfatizan la importancia de los distritos industriales y de la producción delgada (*lean production*) como modelos para su aplicabilidad en los países en desarrollo. En el mismo sentido, para Amín y Robins (1992) los distritos industriales invocan una vía hacia el desarrollo económico y social que podría ser un modelo universalmente aplicable aunque dinámico y flexible, de manera tal que pueda conformarse según la estructura económica y social de cada región y con la participación de todos los agentes del territorio. Así, se refuerza como característica del distrito industrial la importancia de la relación entre empresas e

instituciones del territorio con fuerte cohesión social (Hualde, 2001:52). Dado que los distritos industriales surgen con características propias de cada territorio no siempre es posible reproducir esta estructura con éxito. Quienes adopten políticas de desarrollo de distritos industriales deben situarse de acuerdo a la estructura y contexto industrial en la que se hallan. Existen muchos ejemplos de medidas eficaces (en el marco de programas nacionales o gracias a la asistencia internacional) destinadas a promover la eficiencia colectiva y la cooperación para competir, las cuales han producido beneficios que los productores raramente pueden alcanzar en forma aislada. La literatura sobre los distritos industriales ha sustentado sus estudios en los distritos surgidos en los países altamente desarrollados, aunque recientes trabajos de investigación muestran la existencia de clusters de empresas en los países en desarrollo (Schmitz, 1999; Rabelloti, 1995; Altemburg, Hillebrand y Meyer-Stamer, 1998; Carrillo y Hualde, 2000). Pese a las similitudes, existen también diferencias entre los distritos industriales y los clusters industriales, ya que “un *cluster* se define por la concentración sectorial y geográfica de firmas, la cual debería estimular la generación de economías externas, pero no implica el desarrollo de relaciones de especialización y cooperación entre agentes locales. Un distrito industrial emerge cuando un *cluster* desarrolla no sólo patrones de especialización interfirma, sino también formas implícitas y explícitas de colaboración entre agentes económicos locales y fuertes asociaciones sectoriales.” (López y Lugones, 1998:11).

Los clusters industriales

Las aglomeraciones denominadas *cúmulos* o *cluster* implican la presencia de un grupo de firmas interconectadas y sus proveedores, otras industrias relacionadas e instituciones especializadas en campos particulares. La cultura local específicamente no es tan importante para su surgimiento (Meyer-Stamer; 2000:52), a pesar de lo cual, según Porter (1990), en un cluster todos estos agentes actúan para organizar el ambiente de negocios y mejorar los incentivos y productividad, así como las condiciones de vida locales. Las empresas se asocian para maximizar su productividad con altos índices de calidad, a través del trabajo en equipo. Elaboran planes de mutuo beneficio en los que cada empresa asume una labor diferente con el objetivo de producir un mismo resultado que beneficie a todo el grupo. Al igual que en el concepto de distrito industrial, para la definición del

cluster la concentración geográfica de las firmas es elemental, aunque en este caso la proximidad geográfica no implica automáticamente una colaboración, como ocurre en los distritos industriales. Sin embargo, algunos autores (Bertini, 2000) indican que también aquí se pueden formar grupos de firmas que colaboran en redes y cooperan para solucionar problemas comunes y para organizar el ciclo productivo en fases separadas pero relacionadas entre sí. De esta manera, los clusters no sólo permiten la reducción de costos de transacción y el aumento de la eficiencia, sino que además hacen posible mejorar los incentivos y crear beneficios colectivos contribuyendo al desarrollo de instituciones especializadas, de una reputación local, de flujos de información, de insumos especializados, de *spillovers* y de aprendizaje colectivo (Yoguel, et. al. 2003; Lara, et al., 2004). La articulación local del proceso productivo permite el aumento natural de la productividad del trabajo mediante la utilización intensiva de las capacidades adquiridas y de las capacidades para aprender de manera continua y creciente (Becattini, 2002:27). Como consecuencia existen amplias posibilidades para mantener un rápido crecimiento de la productividad, formar nuevas empresas, innovar y generar capacidades de innovación. Las sinergias que se derivan de la operación de un cluster pueden generar *spillovers* en la inversión productiva y en el conocimiento que circula a su interior (Lara, et. al., 2004). Si la ventaja competitiva de las naciones y regiones está representada por una inevitable y mutua dependencia entre gobierno y negocios en el campo de la productividad regional o nacional, tal como lo señala Porter (1990), la concentración geográfica de empresas o industrias resulta ser fundamental al ayudar a interrelacionar a las distintas instituciones que se encuentran involucradas en la actividad sobre la cual gira la aglomeración. En los países en desarrollo los clusters generalmente son una mixtura de pequeñas y grandes empresas, aunque probablemente las grandes firmas producen una gran influencia en las aglomeraciones (Bair y Gereffi; 2001:1817), determinando un funcionamiento basado en relaciones de escasa cooperación, una orientación al mercado interno y una reducida transferencia tecnológica. Un ejemplo de este tipo de estructura es el cluster de cerámica de tejas, en Santa Catalina, Brasil (Meyer-Stamer; 1998:21), mientras que el cluster de la industria textil y de vestido en esa misma ciudad se caracteriza por la presencia de pequeñas y grandes empresas, con rasgos bien diferenciados, que proveen

respectivamente al mercado interno en condiciones de trabajo informales y al mercado internacional (Meyer-Stamer; 1998:25). Como consecuencia, se fabrican productos perecederos de bajo precio y de mediocre calidad, muchos de los cuales son una imitación “*pirata*” que depreda la industria local, que redundando en bajas barreras de entrada y ocasiona un alto grado de desconfianza que obstaculiza la cooperación entre empresas. La especialización interempresarial es limitada por el bajo nivel técnico y de gestión, diferenciándose de los distritos industriales en donde se encuentra un alto nivel de especialización (Meyer-Stamer; 1998:25). La razón de esta puede ser explicada en la inestabilidad económica de los países en desarrollo que ante la caída de la demanda y de los niveles de ingresos, fomentan este tipo de productos perecederos.

Sin embargo, en países como México se han observado tendencias hacia una mejor organización productiva en la industria del calzado, logrando la especialización y la cooperación entre empresas y por lo tanto, división del trabajo, aún con la presencia de fallas estructurales (por ejemplo las actividades de maquila) que impiden la integración de la producción en distritos industriales o *clusters* y atentan contra la vinculación local (Altenburg y et al., 1998). Asimismo, algunos estudios empíricos (Schmitz; 2000) de clusters en los países en desarrollo (entre ellos la agrupación de fabricantes de calzado del Valle de Sinos, en el Brasil, y la agrupación de fabricantes de instrumental quirúrgico de Sialkot, en Pakistán), han superado las barreras de la crisis económica con niveles de especialización productiva y redes de producción, demostrando que las pequeñas y medianas empresas están en mejores condiciones para aprovechar las posibilidades derivadas de las nuevas presiones a que las somete la competencia. Fundamentalmente en el primero de estos casos, el crecimiento de los *clusters* se encuentra asociado con la presencia de agentes públicos y privados, que comercializan la producción. Los clusters industriales se han convertido en alternativas de desarrollo local para los países en desarrollo al destacar la importancia del factor local para competir en el mercado global. La consolidación de los clusters mediante el involucramiento de los actores locales, la estabilización macroeconómica y la construcción de infraestructura para potenciar las ventajas competitivas son factores que podrían ayudar a la integración en las cadenas de valor internacional, aún cuando dichas cadenas frecuentemente estén gobernadas por empresas extranjeras, principalmente por grandes firmas, como es el caso de la industria

electrónica y automotriz. Por lo tanto, el concepto de cluster implica mucho más que una simple aglomeración física de firmas homogéneas operando independientemente. Las empresas en un cluster forman una red heterogénea en términos del tamaño, eficiencia, especialización productiva y grado de desarrollo tecnológico (Carrillo et al., 2004; Becattini, 2002). Así, los estudios de Carrillo y Hualde (2000) y Carrillo y Mortimore (1998) señalan que el cluster electrónico en Tijuana se ha desarrollado a través de la presencia de empresas proveedoras locales que se aglomeran cercanamente a las firmas transnacionales. Dado que las plantas locales no cuentan con los recursos para producir insumos con altos estándares de calidad y alto nivel tecnológico que se requieren, las firmas transnacionales recurrieron a proveedores extranjeros que han localizado sus plantas cerca de sus clientes. En este entorno se desarrollan niveles de relaciones verticales y horizontales entre firmas que mantienen la continuidad de sus operaciones. Los clusters industriales han venido surgiendo en diversas actividades económicas, por lo que existe una gran heterogeneidad en el ámbito mundial depende del tipo de actividad y localización geográfica que han favorecido su desarrollo. Entre los principales clusters surgidos se encuentran los de alta tecnología como Silicon Valley, Orange County, Route 28 y Dallas-Ford Worth, en los Estados Unidos; el eje Cambridge-Reading-Bristol, en Gran Bretaña, y la ciudad científica de la región sur de París, Grenoble, Toulouse y Sophia Antipolis, en Francia. Por otro lado, existen industrias artesanales con alto contenido de creatividad que están muy desarrolladas en la Terza Italia, Dinamarca, Alemania, Francia y España, así como en Estados Unidos (la cinematográfica en Los Angeles). Asimismo, encontramos clusters en algunos países tales como Canadá, Chile y Perú, que son concentraciones geográficas de empresas e instituciones en torno a la minería, en la que se observa un proceso endógeno de mejoramiento de la ventaja competitiva (Buitelaar; 2001:11). El desarrollo de los clusters depende de las condiciones socio económicas que presenta el territorio y de los factores que incentiven su localización. En algunos casos se desarrollan *espontáneamente (Silicon Valley)*, mientras que en otros han tenido un mayor apoyo de políticas públicas específicas (especialmente en el continente europeo). *Silicon Valley* alcanzó el predominio en la industria mundial de semiconductores aprovechando el escaso desarrollo de estas industrias en otras regiones. La presencia de grandes empresas estimuló la aglomeración de las pequeñas empresas, y

en la actualidad tiene un sistema industrial apoyado en una red regional que promueve el aprendizaje y el ajuste entre los productores especializados de un complejo de tecnologías relacionadas. Las redes sociales densas de la región y el mercado de trabajo abierto alientan la iniciativa empresarial.

Innovación y aprendizaje

El aprendizaje y la innovación tienen una importancia vital en el desarrollo de los clusters y en la generación de ventajas competitivas al interior de estos. Humphrey y Schmitz (1995) destacan la importancia del aprendizaje que estimula la generación de economías externas, lo cual permite aprovechar la calificación del trabajador, el conocimiento y el desarrollo de nuevas habilidades para incrementar la innovación. Esta última representa la posibilidad de elaborar nuevos conocimientos productivos y nuevos productos y procesos, pero también nuevas formas organizacionales (Villavicencio; 2000:709), mediante un proceso acumulativo e interactivo (La Rovere y Hasenclever; 2003:265), al mismo tiempo que incluye temáticas vinculadas a territorio, entendido este como una entidad espacial y cultural (Casalet; 2000:320). Las innovaciones pueden ser incrementales o radicales. Una innovación incremental refiere a cambios menores progresivos que resultan de los procesos de producción, o son inducidos por los productores, usuarios y consumidores, quienes contribuyen al mejoramiento de productos y procesos de fabricación pre-existente. Por su parte, una innovación radical, implican cambios mayores que provocan rupturas en el paradigma tecnológico y son resultado de actividades de investigación y desarrollo. También se pueden distinguir entre las innovaciones de producto y las innovaciones de proceso, generalmente utilizadas dentro del sector que les dio origen. La capacidad innovadora de las empresas es diferente y resulta de procesos complejos, del sendero evolutivo de las firmas y de la valoración que se hace de los procesos de aprendizaje y conocimiento en las organizaciones a partir de las estrategias de capacitación. El reconocimiento de los saberes de sus integrantes, de los modelos de organización del trabajo imperantes, las estrategias de calidad, de las vinculaciones con el entorno productivo inmediato y extendido, y de las relaciones con el sistema nacional de innovación. No se trata de un proceso fácil debido al carácter tácito, acumulativo y localizado del conocimiento técnico y científico.

Es condicionante para el desarrollo de innovaciones el conocimiento que se adquiere en el ambiente de relaciones de empresas, actores e instituciones involucradas en el cluster. Dicho conocimiento puede ser *explícito* o *tácito*. El conocimiento explícito es el conocimiento formal que se puede encontrar sistematizado y disponible en diferentes formas: datos, fórmulas, procedimientos codificados, principios universales, reglas generales, procedimientos estandarizados, textos escritos, etc. El conocimiento tácito es el conocimiento informal, personal o social, poco visible, y difícil de compartir por los medios tradicionales y de expresar de forma sistematizada. La construcción de conocimiento se realiza en las empresas a través de la experiencia técnica de los trabajadores, del desarrollo sistemático de las tecnologías y del saber-hacer, y de las diversas relaciones que se establecen con suministradores de bienes de capital y de insumos, con universidades y centros locales de investigación, y con clientes (La Rovere y Hasenclever, 2003:265). De esta manera, la capacidad tecnológica y productiva que se desarrolla es un fenómeno dinámico y heterogéneo, que se construye a lo largo del tiempo mediante un complejo proceso de aprendizaje e innovación, resultado de un esfuerzo constante y eficiente en la generación de conocimientos (Capdevielle, 2001:197; Yoguel, Novick y Milesi, 2003:112), por lo que programas tales como GERPISA plantean la existencia de diversos y variados modelos productivos competitivos que pueden coexistir en una sociedad basada en el conocimiento. El surgimiento de este tipo de sociedades requerirá de un sistema específico de instituciones, que participe en el diseño de un modelo socioeconómico de desarrollo asociado a la tendencia actual de la economía mundial, en la que coexisten diversos modelos productivos, lo que significa la no-convergencia hacia un modelo dominante de desarrollo socioeconómico (Lung; 2003). Muchos de los conocimientos son generados en los centros de investigación y desarrollo de las grandes empresas, las cuales cuentan con más recursos para innovar. Las pequeñas empresas, en cambio, dependen más de los grupos externos, al mismo tiempo que el carácter familiar de su organización y administración tradicional permite una reacción casi mecánica a las señales del mercado. Esta actuación pasiva podría ser superada si existiera una cooperación para la innovación. Es importante la generar redes de innovación que respondan a las interacciones continuas de relaciones de confianza en sus integrantes (Casalet; 2001:235).

Las Instituciones

Existe un creciente consenso en torno al hecho de que la pertenencia a *redes* o el desarrollo de vínculos con otras firmas, como así también con otro tipo de instituciones (universidades, centros de investigación y asistencia tecnológica), son cada vez más importantes para determinar el desempeño y la competitividad de las unidades económicas. Para Sabel (1989) las redes son cruciales no sólo para las pequeñas empresas sino también para un número creciente de grandes empresas, y las instituciones locales juegan un papel importante como agencias de apoyo, información y coordinación de la actividad productiva del cluster². Las redes productivas constituyen un conjunto de relaciones entre diferentes unidades productivas que se establecen con el objetivo de superar los obstáculos y competir más allá del mercado local, con mejores estrategias colectivas aprovechando las ventajas de los clusters. Los sistemas industriales locales o productivos son concebidos como redes en las que participan empresas, instituciones y políticas en la construcción de espacios productivos (Villavicencio; 2000:698). Las redes pueden extenderse más allá de un territorio concreto, y se presenta en tres formas básicas, que son también los sentidos que puede adoptar su diversificación: horizontal (con un mismo tipo de producción), vertical (entre distintas fases del proceso productivo) y diagonal (con los servicios prestados a las empresas). En estos acuerdos de cooperación las pequeñas y medianas empresas juegan un papel fundamental en las redes de intercambio productivo y en la organización territorial. Dicha participación puede ser el eje de una gran estabilidad en el proceso de innovación y en los roles institucionales nuevos podrían dar garantía y confianza a los nuevos acuerdos de calidad. Las redes generan cadenas en el proceso de trabajo y de producción, es decir se desarrollan encadenamientos en las esferas de producción, distribución, mercadeo y consumo. La vinculación de estos procesos establece diferentes tipos de redes productivas y sociales que garantizan la permanencia de los mismos encadenamientos productivos (Carmona; 1999). Cada tipo de red está relacionado con los procesos de producción preponderantes en el territorio y su creación se asocia a la cooperación ínter empresarial, lo cual lleva a mejoras en el desempeño y a una mejor adaptación frente a los nuevos retos. Schmitz (1999: 1647) enfatiza la importancia de la cooperación del productor local con los compradores globales los cuales cuentan con una suficiente capacidad de diseño obtenida

en sus centros de investigación que les permite desarrollar su propia marca y establecer sus propios canales de distribución. La inserción de los productores locales en a las cadenas de valor global es importante para fomentar la exportación de productos, principalmente en los países en desarrollo. Por su parte, Gereffi y Korzeniewicz (1994) plantean que las empresas tienden a vincularse a las cadenas globales del producto (CGM). Este enfoque analiza las interacciones entre las estrategias globales de las empresas dominantes y las respuestas de las empresas, trabajadores, instituciones y gobiernos locales. Como resultado se obtiene una indicación de la ventaja o desventaja de la participación de los agentes locales en ciertos esquemas o redes de globalización productiva. Algunas empresas estarán lideradas por el productor mientras otras son impulsadas por el comprador. En el primero de estos casos se trata de empresas transnacionales integradas verticalmente que cumplen el papel de organizador y controlador del sistema productivo (como es el caso de la industria automotriz). Las cadenas productivas impulsadas por el comprador toman una forma más descentralizada, donde el control de los sistemas de producción y distribución es ejercido por empresas especializadas en el diseño y comercialización de las mercancías finales (como es el caso de la industria del vestido). El enfoque de CGM permite analizar la estrategia de las firmas y las oportunidades de escalamiento del cluster en su vinculación con grandes empresas provenientes del exterior. La vinculación con las otras instituciones del medio (sistema institucional propiamente dicho e incluso firmas que no pertenecen a la trama) constituye un factor de suma importancia para el análisis de las tramas productivas. Estas relaciones determinan la existencia de un *entorno inmediato* (conformado por las empresas de la trama) y otro *extendido* (conformado por las instituciones del sistema de Ciencia y tecnología, las universidades y las instituciones de apoyo, sean públicas o privadas) (Yoguel (ed.), 2003). La amplitud y complejidad de dichos entornos condicionan el nivel de apertura de la trama, bajo el supuesto de que un mayor grado de apertura favorece el despliegue de procesos de aprendizaje endógenos (Rullani, 2000; Poma, 2000).

Alcances y limitaciones

El análisis que toma como unidad a las aglomeraciones más que a las firmas individuales ha permitido sostener la importancia del ambiente como elemento explicativo del

desarrollo local. La conjunción de factores que dan lugar a lo que Marshall (1890) denominó *atmósfera industrial* es lo que contribuye a explicar el dinamismo de ciertas regiones y las dificultades para el desarrollo de otras. De esta manera, esta perspectiva de análisis presenta numerosas posibilidades pero también limitaciones. La aglomeración permite generar un conjunto de externalidades positivas relacionadas con la cooperación en aspectos técnicos y organizacionales, con las posibilidades de desarrollar innovaciones de manera conjunta y de favorecer la circulación de información y conocimientos. Sin embargo, dada la existencia, por un lado, de una historia que condiciona la forma de operar y la posición de la empresa y, por otro, de un ambiente en el que esta se inserta, los modelos de aglomeración no son perfectamente transferibles. Tanto las particularidades de las firmas como de su entorno condicionan las posibilidades de éxito de la aglomeración. La cooperación hace posible que las empresas se articulen en torno a redes que exceden las interdependencias de mercado, lo cual permite considerar la posibilidad de desarrollar políticas específicas centrándolas en los actores claves que luego podrán derramar los resultados hacia el resto de los agentes involucrados. Al mismo tiempo, el desarrollo de relaciones de competencia al interior de la aglomeración incrementa el interés por mejorar tanto precios como calidad, lo cual puede contribuir a identificar posibilidades de competencia también en el ámbito internacional. El comportamiento innovativo puede aparecer cuestionado en contextos en los que el ambiente no favorece este tipo de conductas. Las limitaciones surgen tanto por parte de las empresas que resisten los cambios como por las instituciones que no los incentivan. Como consecuencia, más que innovaciones surgen transformaciones técnicas derivadas de un proceso de mayor automatización en términos individuales y no colectivos, lo cual dificulta el funcionamiento de la trama y redundante en un aumento de productividad que no se traduce en el crecimiento de la región sino en la recuperación individual y desarticulada de eficiencia. De esta manera, así como ocurre con la actitud innovativa, las condiciones ambientales definidas a partir de la existencia de factores exógenos (reglas de funcionamiento del mercado) y de factores endógenos (funcionamiento de la economía local) influyen no sólo sobre la acción de la empresa sino sobre el desarrollo de la misma aglomeración. Así, las relaciones que se establezcan entre las empresas y entre

estas y los entes locales y la administración pública condiciona el desempeño interior y exterior individual y colectivo.

Dos experiencias en América Latina.

El caso de Argentina³

Ya desde principios de los noventa, en los estudios efectuados sobre reconversión y cambio tecnológico, se introdujeron temas ligados a las nuevas lógicas productivas en términos de procesos de externalización, terciarización y/ o subcontratación. Distintos trabajos han detectado que parte de las nuevas estrategias de las empresas implicaban un aumento de la terciarización o subcontratación, destacando la existencia incluso de firmas que *externalizaron* procesos a través de los mismos trabajadores - antes asalariados- y que a partir del *comodato* de las máquinas trabajan para esa empresa o, también eventualmente, para otras. Desde fines de los años ochenta se desarrollaron trabajos que dan cuenta de renovadas formas de relación entre actores productivos y su impacto regional en el marco del nuevo paradigma (Albuquerque, De Mattos y Fuchs, 1990) y, más concretamente, en el contexto de reconversión productiva que se produce en la región. Algunos estudios abordaron la problemática desde la perspectiva de la regionalización o *territorialidad*, ya sea desde la perspectiva teórica de la *especialización flexible*⁴ (Quintar et al. 1993; Roldán, 1994) o desde la perspectiva del *industrial governance system* (Borello, 1994), mientras que otros estuvieron centrados en la “vinculación de las empresas con las redes de fomento y apoyos privados - públicos” (Casalet et al., 1995). Si bien el debate local no había adquirido la sistematicidad y desarrollo que ha alcanzado a nivel internacional se pueden identificar dos grupos de trabajos empíricos que avanzan sobre la temática. Son investigaciones enfocadas en particular en dos regiones de la Argentina: la ciudad de Rafaela (ciudad industrial de mediano porte) en la provincia de Santa Fe, y la provincia de Mendoza. Los estudios intentaron mostrar tanto modalidades de vinculación entre empresas (en el caso de Rafaela) como entre empresas y su entorno (en el caso de Mendoza). Para el caso de Rafaela pueden citarse, a comienzos de la década del noventa, dos trabajos que - en base a modelos teóricos algo diferentes- analizan la especificidad de la zona. El primero de ellos es un trabajo de CEPAL – CFI (Quintar et al 1993) que caracteriza la región como de crecimiento económico - industrial sostenido, basado en un conjunto dinámico de

empresas PyMES⁵ con buen posicionamiento en el mercado interno y una fuerte tendencia a la internacionalización de su producción. Los investigadores aluden específicamente a la *atmósfera industrial especial* favorable al desarrollo de estrategias de vinculación ínter empresarias del tipo *distrito industrial italiano*, a partir de la cual se articula la indagación sobre la región. El otro trabajo relacionado con esta región es el de Martha Roldán (1994)⁶, quien a partir del paradigma de la *especialización flexible* indaga particularmente en los cambios que se dan a nivel de la organización del proceso de trabajo en las distintas firmas y las posibles estrategias de complementación productiva. No obstante los matices teóricos, ambos trabajos concluyen señalando elementos que separan a la realidad de los modelos teóricos desde los que se efectuó el abordaje regional⁷. En el caso de *Mendoza*, se trata de una región que históricamente ha presentado una particular y mayor articulación entre los sectores públicos y privados a lo que se suma una posición regional estratégica -de conexión interoceánica - y la conformación plural de su sistema político. Estos rasgos permitirían avanzar en la hipótesis de que quizá sea la región del país en la que puede establecerse con mayor facilidad una modalidad de *funcionamiento sistémico o en red*, lo cual convierte a la provincia en un espacio privilegiado para los análisis que enfatizan la perspectiva de las relaciones ínter empresariales y de relaciones de las empresas con su entorno. Los trabajos señalan la existencia de un *sistema de redes* sociales objetivas “informales” que recorren tanto el mundo empresarial como algunas asociaciones profesionales del empresariado de la región. En una de estas investigaciones (Bunel, Montero y Prevot, 1994) se indagan los comportamientos empresariales en la provincia desde los noventa y la estrategia del gobierno provincial a principios de la década, visualizada esta última como un intento de optimización de las potencialidades subrayando la importancia de la territorialidad en esta configuración. Otro trabajo (Casalet et al., 1995) se resalta el rol de las redes de apoyo - públicas y privadas - para el segmento PyME. Finalmente, en un tercer estudio, Borello (1994) analiza desde la perspectiva del *industrial governance system* el *pasaje del maquinismo a la sistemofactura* en la región ocurrida en el sector de bienes de capital de la provincia. Enfatiza la reducción del tamaño de las empresas, la tendencia a la subcontratación de ex trabajadores y una disminución del nivel de integración vertical a partir de la utilización de distintos tipos de subcontratistas. A partir de la segunda mitad

de la década del noventa la producción de estudios vinculados con tramas productivas y clusters creció significativamente. Pueden diferenciarse tres grandes líneas de estudios: Aquellos vinculados con la lógica más cercana a la relación entre los niveles de subcontratación y la dinámica del empleo, la capacitación y la organización del trabajo (Novick et al, 1997; Motta, 1998; Lugones y Sierra, 1998).

Los que trabajaron estudios de las “tramas productivas”, caracterizando sus atributos y vinculándolos con la circulación del conocimiento y el aprendizaje al interior de la misma (Yoguel, Novick y Milesi, 2003; Albornoz, Milesi y Yoguel, 2002; Novick, et al, 2001; Gómez, Melitsko y Rabetino, 2003).

Estudios de carácter sectorial más descriptivos analizando las vinculaciones intraeconómicas en los distintos agentes (Bisang y Gutman 2003; Bisang, 2003; Artesi, 2003).

Con respecto a la segunda de estas líneas se han desarrollado estudios recientes focalizados en el análisis de las tramas a partir de la aplicación de una metodología dirigida a *medir* la generación, circulación y acumulación de conocimientos en diferentes sectores de la industria manufacturera y al mismo tiempo realizar una comparación. La tabla 1 resume los resultados que se analizan en esta sección con respecto a las tramas siderúrgica y automotriz en la Argentina.

Tabla 1
Comparación de las Redes Automotriz y Siderúrgica

Plano de Análisis	Red Automotriz	Red Siderúrgica
Características estructurales		
Autonomía del núcleo	Escasa, dependiente de estrategias internacionales de la Casa Matriz	Muy elevada. Es un grupo nacional líder mundial en el sector
Sendero evolutivo de la red	Reducida importancia del sendero evolutivo por el peso de las coyunturas de mercado y marcos regulatorios. Predominio de estrategias comerciales	Construcción de un sendero evolutivo con mayores grados de libertad respecto al mercado interno que posibilitó el desarrollo de un proceso de internacionalización
Mercado	Orientación al mercado regional	Orientación al mercado internacional
Estructura de Propiedad	Predominio de IED: <i>newcomers</i> y adquisiciones recientes	Empresas con más trayectoria, coexistencia de firmas nacionales e IED incorporada en los 90
Tamaño	Firmas medianas y grandes	Firmas medianas

Dinámica	Fluctuante, aunque con tendencia muy negativa a partir de 1999	Positiva, explicada por la competitividad del núcleo y su inserción externa
Especialización en productos	Alta	Alta
Uso de TICs	Importancia en los procesos productivos y administrativos. Utilización de <i>e-commerce</i> por parte del núcleo con escasa intervención de los proveedores	Importante en gestión (correo electrónico, página web) e incipiente desarrollo de <i>e-commerce</i> a partir de una plataforma de compra del núcleo (por remate invertido)
Competencias endógenas de los proveedores		
<i>Capacidad Innovativa</i>		
Peso de nuevos productos	Elevado	Medio
Actividades de I+D	Escasa autonomía, centradas en tareas de adaptación	Autonomía media, centrada en tareas de adaptación a las demandas específicas del núcleo
Equipos de I+D	Escasa presencia	Presencia media, con predominio de esquemas informales
<i>Calidad</i>		
Aseguramiento	Elevado	Medio
Normas	Presencia generalizada	Presencia media
<i>Tecnologías de gestión social</i>		
Modelo de organización del trabajo	Predominio de organización por células	Predominio de organización por células
Autonomía de las células	Autonomía alta para el 40% de las firmas	Autonomía alta sólo para el 25%
Rol del supervisor	Carácter técnico	Rol mixto que combina tareas técnicas con tradicionales
Negociación salarial	Heterogeneidad importante según las firmas	Mayor nivel de homogeneidad sin vinculación entre nivel salarial y productividad
<i>Capacitación</i>		
Importancia	Alto porcentaje de las firmas que efectúan capacitación	Alto porcentaje de las firmas que efectúan capacitación
Alcance	Tendencia a focalizar en cargos gerenciales y técnicos	Tendencia a involucrar a todos los niveles
Plano de Análisis	Red Automotriz	Red Siderúrgica
Densidad de la Red		
<i>Entorno inmediato</i>		
Carácter del vínculo	Unilateral, la terminal concentra todo el poder de decisión	Jerárquica, con algún grado de bilateralidad
Contratos	Escasa presencia, con alta variabilidad unilateral	Importante presencia y escasa variabilidad

Asistencia Técnica	Escasa, centrada en aseguramiento de la calidad y reducción de costos	Media-baja orientada a organización del proceso de trabajo, mejora de procesos productivos y de logística
Intercambios informales	Escasos	Medios, centrados en reuniones técnicas y visitas a planta
<i>Entorno extendido</i>		
Cooperación formal	Muy baja cantidad de acuerdos de cooperación con otras empresas	Presencia elevada de acuerdos de cooperación con otras empresas, centrados en aspectos tecnoproductivos, desarrollo de competencias y comercialización
Cooperación informal	Reducidos intercambios informales con otras empresas	Elevadas presencia de relaciones informales con otras firmas, especialmente proveedores
Vínculos con instituciones	Muy baja relación con instituciones técnicas privadas y/o públicas	Casi todas las firmas de interactúan de manera continua con instituciones técnicas privadas o públicas

Fuente: Marta Novick, elaboración propia

Un primer factor que aparece como importante para explicar la dinámica diferencial en la comparación de las características estructurales de ambas tramas, es la interdependencia existente entre la autonomía del núcleo y su orientación al tipo de mercado que provee. En el caso de la trama automotriz, las empresas núcleo son filiales de empresas internacionales y como tales se encuentran en un esquema jerárquico, dependientes incluso en algunos casos, de las filiales en Brasil. Por ese motivo, la orientación específica de las operaciones y sus mercados tienen un alcance nacional o regional. Las firmas carecen de autonomía tanto para la decisión sobre inversiones como para salir a competir con sus casas matrices en otros mercados. Ello las hace más dependientes de los ciclos económicos del mercado interno/ regional. En el caso siderúrgico, en cambio, la empresa núcleo es una firma de origen nacional que se internacionalizó a través de compras, fusiones y creación de filiales en Latinoamérica y Europa. Esto le otorga un importante grado de autonomía y la posibilidad de arrastrar en este proceso a algunas de sus proveedoras, con las que ha recorrido un sendero evolutivo más intenso. En este marco, no sólo el núcleo de la trama es autónomo en sus decisiones de inversión, sino que puede manejarse de manera flexible de acuerdo a los precios relativos y a las fluctuaciones del mercado interno y regional.

Las tramas consideradas se diferencian también en términos de algunos rasgos estructurales de los proveedores. En el caso de la trama automotriz predominan firmas globales de origen transnacional vinculadas en forma directa a las casas matrices. En

muchos casos estas firmas son *newcomers* o adquisiciones de empresas que ya funcionaban en el sector (aproximadamente el 50%). En términos de performance, la mayor parte de las firmas proveedoras de la trama automotriz tuvo una dinámica muy fluctuante en el período e ingresó en una etapa muy negativa acompañando la fase recesiva de la economía argentina a partir de 1998.

Por su parte, los proveedores que integran la red siderúrgica se caracterizan por un tamaño medio significativamente más pequeño, con un menor peso de la inversión extranjera directa (IED) y menor incidencia de *newcomers* y adquisiciones. Presentan una dinámica productiva significativamente más positiva tanto en ventas como en empleo, incluso en el último período de crisis de la economía argentina. Esta conducta diferencial se explica por la fuerte presencia de exportaciones directas y por la demanda de la empresa núcleo que también se encuentra inserto en la corriente internacional de comercio. Las diferencias encontradas en la configuración de ambas tramas, los grados diferenciales de autonomía de ambos núcleos, la mayor o menor importancia que en ambos casos adquieren los proveedores locales y la forma en que este conjunto de cuestiones influyen tanto sobre las diferentes densidades de las tramas como sobre el reparto de las rentas tangibles e intangibles entre sus componentes, remiten a la discusión sobre el tema de industrial *governance* desde distintas cuestiones: i) la “eficiencia” diferencial de las tramas en términos de acción colectiva y cooperación; ii) cuestiones de “equidad” en la distribución de los beneficios entre los agentes de las tramas⁸; iii) cuestiones de “equidad” entre los agentes tradicionales capital-trabajo y la distribución de beneficios hacia los trabajadores⁹.

En ninguna de las tramas estudiado se encontró un espacio de desarrollo importante destinado a generar aprendizajes individuales y colectivos¹⁰. En ambos casos se asigna gran importancia a la capacitación formal y tradicional, mientras que ciertas limitaciones encontradas evidenciarían que se está lejos de la creación de estos espacios más dinámicos, que involucran aspectos formales e informales. Sin embargo, en el caso automotriz hay mayor involucramiento en las actividades de capacitación de la totalidad de los niveles de personal, mientras que el núcleo de la red siderúrgica tiene un peso mayor tanto en la decisión de realizar capacitación como en la temática¹¹. Las diferencias señaladas pueden explicarse por el grado de verticalidad e importancia de las jerarquías

en cada una de las tramas. La trama siderúrgica está considerablemente menos jerarquizada que la automotriz, ya que en esta el sistema de jerarquías tiene varios niveles, y las relaciones entre la terminal y sus proveedores se reduce al desarrollo de órdenes de compra que son reprogramadas habitualmente por la empresa núcleo -sin participación de sus proveedores- de acuerdo a las fluctuaciones de mercado. Las interdependencias jerárquicas que surgen de la subordinación tanto de las empresas núcleo como de sus proveedores a sus respectivas casas matrices limita fuertemente la interacción y el flujo de información y conocimientos entre los agentes locales de la red¹². Pese a la percepción de una situación más *virtuosa* en la trama siderúrgica que en la automotriz en lo que respecta a las posibilidades de circulación y generación de conocimientos y en el desarrollo de acciones de cooperación, como elemento central para un incremento de las actividades innovativas, puede decirse que las acciones tendientes a estimular vinculaciones *no precio* entre el núcleo y los restantes agentes integrantes de las tramas, son aún incipientes y poco sistemáticas.

El caso de México

En México se encuentran diferentes experiencias de eslabonamientos productivos desarrollados, generalmente, a la luz de las políticas industriales y de iniciativas privadas. En un inicio la política de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) sostenida por los gobiernos hasta principios de los años ochenta, trajo consigo el desarrollo y aglomeración de pequeñas y medianas empresas con producción destinada al mercado doméstico. Esta experiencia fue similar a lo acontecido en otros países de América Latina. En las grandes metrópolis como Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey se concentraron la mayor parte de las industrias nacionales, pero en los primeros años de la década del ochenta la apertura de la economía hacia el mercado internacional disminuyó el proteccionismo al eliminar las tasas arancelarias y obligó a las empresas nacionales a competir con los productos importados (legales e ilegales). Las empresas que lograron permanecer reestructuraron sus procesos productivos y flexibilizaron sus mercados de trabajo con el objetivo de elevar su productividad (De la Garza, 1998). Paralelamente a la ISI se crea el Programa de Industrialización Fronterizo (conocido posteriormente como el Programa de Maquiladoras) a mediados de los años

sesenta, con el fin de atraer inversión extranjera directa. Gracias a un conjunto de incentivos para la inversión, se establecen las ventajas para la localización de plantas ensambladoras de manufactura de productos para la exportación, libres de impuestos, principalmente en la zona de frontera del norte de México, aunque años más tarde se extendió al resto del territorio nacional. Estas políticas permiten la llegada de subsidiarias de firmas transnacionales en sectores como la electrónica, el automotriz y el vestido y, con ellas, comenzaron a asentarse empresas proveedoras extranjeras de insumos y componentes, con diferentes niveles tecnológicos, precisamente en aquellos segmentos en los que las compañías mexicanas se encontraban limitadas para participar. Con el tiempo la industria maquiladora de exportación se constituyó en un pilar importante de la economía regional fronteriza y luego de la nacional, debido a la generación de empleos y divisas. La llegada de cientos de plantas a ciertas localidades dio como consecuencia la formación de aglomeraciones productivas que en algunos casos se transformaron en *clusters*, como es el caso de la industria del televisor en Tijuana, la industria de las autopartes en Juárez, del vestido en Torreón y Aguascalientes, o de la computación en Jalisco. Si bien las primeras empresas localizadas con el programa maquilador se caracterizaron por su proceso de producción simple e intensiva en mano de obra, posteriormente se fueron volviendo más complejas, fortaleciendo sus capacidades productivas y tecnológicas. A partir de los noventa dejaron de gravitar sobre los costos de la mano de obra como criterio único, para incorporar además otro tipo de consideraciones estratégicas. Carrillo y Hualde (2000) aseguran que la novedad de estas estrategias de inversión es que se fundaron “...en una competencia no basada en los precios (...) sino en la búsqueda de ventajas comparativas mediante el mejoramiento continuo del producto, proceso y organización” (Carrillo y Hualde, 2000:49). “Las maquiladoras a partir de la década de los ochenta y los noventa han evolucionado productiva y tecnológicamente (...) dicha evolución ha sido en gran parte inadvertida por los formuladores de política industrial nacional” (Dutrénit, Vera-Cruz y Gil; 2003:7). Las políticas de industrialización en México durante la fase del ISI, particularmente para la manufactura, fueron de tipo horizontal (dirigidas a las pequeñas y medianas empresas, o a las grandes firmas o las exportadoras como las maquiladoras), pero a principios los noventa empezaron a tener un carácter más sectorial y, sobre todo, a reconocer la heterogeneidad

regional. Con la llegada del nuevo gobierno panista en el 2000, las políticas se descentralizaron territorialmente y buscaron fortalecer inercias y sinergias regionales, haciendo intervenir de manera mucho más influyente dentro de las políticas nacionales a los actores locales. Por tanto, si bien el concepto de desarrollo de agrupamientos industriales no es nuevo en México, si lo son las políticas sectoriales/regionales tendientes a la consolidación de clusters que integran diversos segmentos de la cadena productiva, incluyen el desarrollo de nuevas instituciones públicas y privadas y fomentan sinergias multisectoriales, como es el caso de Baja California. Estos modelos de organización territorial no son creación endógena, sino que han estado fuertemente influenciados en por las políticas activas desarrolladas por los diversos organismos internacionales (UNCTAD, OCDE, BID y Banco Mundial). Actualmente, la política principal de desarrollo industrial en México (tanto en el nivel estatal como federal) orientada hacia la construcción de ventajas locales competitivas es el desarrollo de clusters. Cada una de las experiencias de *clusters* presenta particularidades propias, alcances diferentes y limitaciones específicas, en un contexto de problemas generales tales como la falta de créditos. Algunos *clusters* son fuertemente intensivos en trabajo (alimentos y vestido) y otros son más intensivos en capital (electrónica, las autopartes e incluso de los zapatos). Todos se encuentran anclados territorialmente y son la base del crecimiento regional de las exportaciones, aunque en algunos casos representan también una tradición y el reconocimiento de la aceptación de sus productos en el mercado interno. Las aglomeraciones de empresas, los eslabonamientos productivos en cadenas específicas de productos y la conformación de *clusters* sectoriales, particularmente aquellos dirigidos al mercado exterior, han sido ampliamente estudiados en México por ser casos exitosos que podrían teóricamente reproducirse en otras regiones. Sin embargo, los *clusters* orientados al mercado interno, han pasado desapercibidos por los estudiosos, a pesar de que cumplen un papel discreto pero importante en el desarrollo local. Los *clusters* productivos mexicanos orientados a la exportación incluyen empresas de diferentes tamaños, complejidad productiva, origen de capital y nivel tecnológico. En todos los casos se encuentran sinergias pero sobre todo fuertes limitaciones que inhiben una mayor vinculación. En el caso de la industria electrónica, por ejemplo, se trata de agrupamientos de empresas grandes, medianas y pequeñas de capital americano y sobre

todo asiático, con un limitado nivel de *endogeneización*. Está compuesto por un conjunto de firmas OEMs¹³ proveedores especializados y proveedores indirectos, los cuales han constituido una trayectoria evolutiva de intercambios y transferencias matriz-filial y filial-proveedor y su evolución está íntimamente relacionada con la reorganización productiva y la desconcentración de la industria electrónica en Estados Unidos, tal como ocurre en la industria electrónica de Guadalajara (Urióstegui, 2002; Parra, 2003:312). Asimismo, en zonas fronterizas como Ciudad de Juárez, Tijuana y Mexicali, se ha observado una concentración importante de plantas fabricantes de productos electrónicos (Barajas, 2000^a y 2000b) especialmente de televisores (Zárate, 2002; Carrillo y Hualde, 2000; Contreras, 2000; Carrillo y Mortimore, 1998). Barajas, retomando a Dicken (1992), encuentra en Tijuana un cluster conformado por empresas de equipo electrónico, componentes electrónicos activos, electrónicos de consumo y componentes electrónicos pasivos, donde los gerentes de las plantas maquiladoras han acumulado un conjunto de conocimientos y habilidades para operar la *empresa global* (Barajas, 2001 y 2000a). Los estudios sobre el sector electrónico de la maquiladora de Tijuana caracterizan, analizan y discuten los eslabonamientos de empresas. La conclusión más general es que existe una aglomeración de empresas electrónicas, cuyo proceso está dirigido por grandes corporaciones transnacionales (Contreras, 2000; Vargas, 1999; Carrillo y Mortimore, 1998; Lara, 1998, entre otros), y cuya principal limitación es el desarrollo de proveedores locales de insumos. Si bien se han desarrollado proveedores mexicanos de productos indirectos (como los corrugados y plásticos) estos se encuentran en una posición desventajosa frente a las capacidades de proveedores asiáticos localizados en la frontera mexicana (Carrillo y Zárate, 2003). En el caso de la industria automotriz de México se presentan al menos dos tipos de aglomeraciones, todas dirigidas por corporaciones transnacionales: aquellas regionalmente más “endogeneizadas” y las integradas a cadenas más allá de la frontera. La industria automotriz en México ha sufrido transformaciones que condujeron a una mayor integración con el exterior, especialización productiva, una mayor competitividad internacional, la modificación de su modelo productivo (tecnológico, organizacional, laboral y espacial), y el reforzamiento de su carácter eminentemente transnacional (Carrillo y Gonzáles; 1999:172). Además se ha especializado en procesos intensivos en trabajo, aunque cada vez con mano de obra más

calificada que trabaja en procesos más complejos con altos estándares de calidad y productividad. Las capacidades tecnológicas han evolucionado aunque de manera dispar entre las empresas y líneas de negocio. Sin embargo, es un proceso cada vez más transnacionalizado, donde el cambio de mayor relevancia estuvo dado por el aumento de las relaciones intra-firma e inter-firma. El mejor ejemplo del primer tipo de *cluster* son las empresas alemanas (Volkswagen, Mercedes Benz y BMW) en la región central de México caracterizadas por relaciones inter-firma y basadas en acuerdos corporativos entre ensambladoras y autopartes en la propia Alemania más que en relaciones horizontalmente negociadas entre las propias filiales en México (Carrillo y Gonzáles; 1999). La competitividad de las proveedoras alemanas, tanto en el nivel nacional como internacional, ha propiciado que participen en redes de proveeduría de ensambladoras localizadas en otros países, tal es el caso de BMW y Mercedes Benz en Estados Unidos, Brasil y Alemania.

En lo que respecta al segundo tipo, el ejemplo más conspicuo de *clusters* son los eslabonamientos basados en empresas de autopartes. El caso que desataca es el de Juárez-Chihuahua con empresas arneseras, de asientos, válvulas y sensores. Se ha encontrado una mezcla de empresas de diferentes generaciones caracterizadas tanto por nuevos modelos organizacionales así como por el uso intensivo de conocimiento. Se trata de un proceso de 'clusterización' de redes intra-firma entre manufactura e investigación, desarrollo y diseño, con fuerte soporte de servicios horizontales profesionales (Lara, 2003; Carrillo y Hualde, 1997; Carrillo y Alonso, 1996). Si bien las relaciones inter-firma, y particularmente intra-firma son relevantes, las barreras de entrada para nuevos proveedores son muy altas. Una importante limitación para el desarrollo de proveedores locales es la falta de créditos y la enorme asimetría entre las OES¹⁴ y las PYMES. Si bien se ha encontrado la existencia de un amplio conjunto de proveedores mexicanos de maquinados en Juárez, dirigidos por ingenieros que laboraban en las maquiladoras y que formaron sus propios talleres (fenómeno conocido como *start ups*), mantiene una posición muy desventajosa frente a las OESs y, lo que es aún más importante, forman una estructura demasiado heterogénea (Dutrénit y Vera-Cruz y Gil, 2003 y 2002; Carrillo, 2001). En contraste, la industria del vestido está integrada por capital nacional y extranjero, pero en ambos casos la cadena productiva es dirigida desde afuera, ya sea por

una gran empresa o una transnacional (Van Doren, 2003). Los estudios de Bair y Gereffi (2001) en Torreón indican que el sector de la ropa ha alcanzado una alta especialización y la conformación de un *cluster* en el que participan tanto empresas de ‘paquete completo’ (*full package system*) como empresas que sólo ensamblan. Los fabricantes de marca y los comercializadores son los que juegan un papel relevante en la formación de redes descentralizadas en una variedad de países exportadores principalmente provenientes del tercer mundo. Destaca en la industria de la ropa el meteórico crecimiento en el volumen de las exportaciones derivado de la entrada del TLCAN, al mismo tiempo que es sorprendente el desarrollo de empresas locales que lograron sobrevivir a la crisis económica de los años ochenta, las cuales gracias a su reorganización, y vinculación con las redes de exportación lograron una opción viable de crecimiento. Por tanto, el análisis de la industria de blue jeans en Torreón muestra el tipo de vínculos que conecta firmas locales y extranjeras con cadenas productivas globales.

Otra experiencia de eslabonamientos de la industria textil es el caso de Aguascalientes, cuyo crecimiento a partir de los años noventa se sustentó en la subcontratación de un número creciente de empresas de capital local. La industria textil y del vestido constituyen un eje de articulación de la cadena de fibra, hilos, telas, producción, y comercialización, incluyendo los grandes compradores y el pequeño comercio (Camacho; 2002:347). La relación de subcontratación en la mayoría de las empresas del *cluster* de vestido de Aguascalientes se enfoca al ensamble de prendas de vestir y algunos acabados, excepto un grupo cada vez mayor de empresas que están en proceso de maduración de “paquete completo” y controlan más etapas de la cadena productiva (Camacho; 2002:362). Este *cluster* se caracteriza por una heterogeneidad de plantas que van desde empresas muy grandes hasta micro y pequeñas intensivas en mano de obra. Se trata de agrupamientos industriales que aprovechan economías internas y externas, y constituidos por proveedores, clientes trabajadores, servicios e infraestructura especializada. Sin embargo, no tiene las características de los distritos industriales (Camacho; 2002:362).

El principal mercado de la industria textil de Aguascalientes es Estados Unidos, y al igual que en Torreón, las exportaciones crecieron fuertemente con el TLCAN. La experiencia del *cluster* ha sido significativa, ya que se ha establecido un importante cambio estructural en la industria textil y del vestido con asimilación de nuevas técnicas de

producción relacionadas con procesos de aprendizaje y transferencia de sistemas organizativos de “tecnología blanda” (Camacho; 2002:388). Otra situación es el *cluster* de la industria del calzado en Guadalajara. Rabellotti (1995:32) muestra el grado de desarrollo alcanzado por este *cluster* en términos de su integridad de las diversas actividades productivas que concentra. La evolución de este *cluster* ha estado sujeta a las políticas de industrialización por sustitución de importaciones adoptada hasta 1988, con producción para el mercado interno. Pero ante la apertura económica al mercado internacional, la industria local tuvo que afrontar el impacto de la competencia en el mercado doméstico. El escenario para la industria del calzado ha mejorado con el TLCAN, aunque recientemente se encuentra gravemente afectado, no sólo por las importaciones ilegales de mercancías, sino por la emergencia de competidores como China, que han ‘invadido’ tanto el mercado mexicano como el norteamericano. La industria del calzado de Guadalajara se caracteriza por su elevada atomización (más del 80% de microempresas), su elevada concentración en la zona (más del 90% del total de establecimientos), y su especialización en la producción de calzado de dama (80%) (Lozano y Méndez; 2001). Esta industria es una de las más tradicionales y ocupa el segundo lugar como productor de calzados, después de León, Guanajuato. Si bien su mercado es nacional e internacional, está altamente concentrada territorialmente, dado que el espacio donde se ubica no sólo sirve de base de operaciones, sino que es al mismo tiempo su principal mercado. Se destaca en este caso la cooperación entre empresas como un factor importante de sinergia para la competencia internacional, al contribuir a la eficiencia colectiva, lo cual se convierte en una ventaja comparativa derivada de las economías externas. Sin embargo a pesar del alto nivel de vínculos al interior de *cluster* del calzado estos se sustentan sólo en el factor precio. Por tanto se requiere redefinir en otros aspectos importantes como el diseño y moda, calidad del material y entrega a tiempo. (Rabellotti; 1995:37). Para concluir podemos mencionar que la experiencia del desarrollo de *clusters* en México ha tenido repercusiones territoriales al elevar el nivel de desarrollo local en un escenario de apertura económica y exacerbada competencia internacional. Las políticas de desarrollo de *clusters* (bien provengan del gobierno federal, estatal o de iniciativas privadas) han ido acompañadas del desarrollo de instituciones puente (Cassalet, 2002 y 2000) y de nuevas instituciones locales y

binacionales (Villavicencio, 2003). Por lo tanto, su desarrollo rebasa los eslabonamientos productivos del tipo redes cliente-proveedor, al integrar instituciones públicas y privadas de soporte, y un conjunto de servicios diversos que marcan las diferentes estrategias y trayectorias regionales. La dimensión *meso* (el ambiente institucional en el ámbito local-regional) (Esser, et al., 1996) aunado a la micro (las firmas individuales y las redes de empresas), da lugar a una nueva forma de enfocar el estudio de la experiencia industrial de México. No obstante, estas políticas han sido desarrolladas en forma lenta, con muy pocos recursos por parte del gobierno y con una visión que exagera sus rasgos positivos que pareciera no reconocer los desarrollos y potencialidades de otros países y regiones, industrialmente avanzados como emergentes.

Conclusiones

La perspectiva de análisis que se centra en el estudio de las redes de empresas o tramas ha implicado una nueva forma de concebir las relaciones entre los agentes económicos y los actores sociales y, por lo tanto, ha demostrado la necesidad de desarrollar nuevas formas de pensar e implementar políticas que contribuyan al desarrollo de las empresas y de los países. Como consecuencia, surge un nuevo modelo analítico en el que se presta mayor atención a la generación de externalidades, bienes públicos y a la reducción de los costos de transacción a través de la interacción en el espacio local, lo que permite generar ganancias de productividad sistémica como base de la competitividad.

En teoría, las redes contribuyen a la creación de espacios donde no sólo se intercambian bienes y servicios, sino que además tiene lugar la generación de competencias conjuntas y compartidas. Sin embargo, los estudios empíricos aquí considerados demuestran que existen una serie de factores que median la relación directa entre el funcionamiento en red o en una trama productiva y el aumento de la productividad y competitividad de las empresas y las regiones. Tales factores involucran la autonomía de los núcleos y proveedores, la horizontalidad/verticalidad de los vínculos que se generan, y el espacio otorgado a los procesos de aprendizaje individuales y colectivos, entre otras cuestiones. Por otra parte, la virtuosidad de la trama o red se encuentra condicionada complementariamente por las políticas públicas que se desarrollen en busca de su fomento y del grado de integración de las instituciones en los vínculos generados entre

las empresas. Ambas cuestiones permitirían considerar a las tramas y no a los sectores o empresas particulares como los destinatarios de políticas que estimulen y promuevan el crecimiento, a partir de intervenciones selectivas que se orienten a los nodos de las redes, pero considerando formas legales y contractuales que garanticen el derrame de los beneficios resultantes hacia todos los integrantes de la red. El objetivo último de estas medidas es lograr resultados exitosos que excedan el nivel microeconómico y que tengan impactos directos e indirectos sobre la meso y la macroeconomía, de manera tal que se promuevan tanto el empleo como la actividad productiva. En este sentido, es fundamental la existencia y la participación de un Estado eficiente en la formulación y diseño de estrategias de políticas públicas tendientes a optimizar los recursos económicos y humanos necesarios y promover la complejización de la estructura productiva de manera tal que puedan generarse soluciones y alternativas ante los nuevos desafíos y restricciones que impone el funcionamiento de la economía mundial. Asimismo, este Estado debe dejar espacios para la construcción de vínculos entre agentes públicos y privados, utilizando las relaciones ya existentes y promoviendo nuevas de manera tal que se llegue a un amplio conjunto de agentes a partir de la institucionalidad ya creada.

*Jorge Carrillo es investigador del Departamento de Estudios Sociales de El Colegio de la Frontera Norte en Tijuana, México.

** Marta Novick es investigadora del CONICET en el Instituto de Industria (IDeI) de la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS), Buenos Aires, Argentina. Los autores agradecen el apoyo brindado por Robert Zárate y Analía Erbes en la asistencia a este documento.

Notas

¹ El término de *distrito industrial* fue utilizado por Marshall (1890) para conceptualizar la idea de concentración geográfica de las empresas que aprovechan de las ventajas derivadas de las economías externas. Más adelante este concepto es actualizado por Giacomo Becattini (1979) para los distritos industriales en Italia; aunque a principios de los noventa se empiezan a dar definiciones y caracterizaciones de distritos más o menos afines: el Milieu innovador, el cluster, los sistemas productivos locales, etc. La idea original de Marshall proviene de sus observaciones en la industria británica de la época

que concluye identificando dos modos de producción eficientes: Por un lado, aquello basado en grandes unidades productivas integradas verticalmente en su interior, y un segundo basado en la concentración de numerosas fábricas de pequeñas dimensiones y especializadas en las diferentes fases de un único proceso productivo en una o varias localidades (Becattini, 2002:11).

² En el cluster de calzado de Sinos Valley (Brasil), las diversas asociaciones afines a la industria del calzado (de productores, proveedores de maquinarias, exportadores, etc.) desempeñan un rol importante en la consolidación del cluster industrial, apoyados por otros tipos de instituciones de carácter más general como lo son, por un lado, el Centro de Servicio Nacional para la Pequeña Empresa (SEBRAI) y, por el otro, los Servicios de Entrenamiento para la Industria Nacional (SENAI's), que es el centro vocacional y de diseño de zapatos y manufactura (Nadvi, 1995:11 y 17).

³ Considerando las limitaciones del espacio, no se desarrolla el conjunto de estudios, sino que se presenta una síntesis de aquellos más vinculados con los conceptos y temas de la Sociología del Trabajo y más interesantes desde la perspectiva metodológica utilizada.

⁴ En dicha perspectiva teórica, el trabajo de Piore y Sabel (1984) es referencia obligada con relación a estas nuevas formas de vinculación entre actores productivos.

⁵ Cabe aclarar la multiplicidad de estudios que en el país existen sobre este segmento de firmas pero desde perspectivas que hacen a la competitividad de estas y no generalmente, desde la óptica de sus vinculaciones.

⁶ Si bien este trabajo se refiere a al caso de una región que se menciona con el nombre simulado de Victoria, se trata muy probablemente de Rafaela.

⁷ Entre otros elementos aluden a la escala demasiado pequeña para posibilitar el desarrollo de la especialización, un carácter idiosincrático que limita las relaciones de cuasi-mercado y el mantenimiento de una estructura productivo con acentuada integración vertical.

⁸ En ambas tramas, a pesar de su virtuosidad diferencial- son los núcleos los que tienen una tasa de beneficios considerablemente mayor, y no se registra efecto de “derrame”

⁹ Como se verá más adelante, cierta inequidad se refleja en una combinación de aplicación de formas embrionarias de sistemas postfordistas de organización del trabajo con niveles de remuneración no asociados ni a producción ni a productividad.

¹⁰ Se entiende por la generación de un espacio integral de aprendizaje la consideración de los siguientes factores: proceso continuo y permanente, reconocimiento de saberes de los integrantes de la organización, la creación de mecanismos que faciliten la explicitación de saberes tácitos y entrenamiento en el puesto de trabajo (Novick, 1999).

¹¹ Esto podría llegar a explicarse por el peso que el desarrollo de las competencias y sus mecanismos de evaluación tienen en la empresa núcleo.

¹² Debe excluirse de esta caracterización ciertos esfuerzos sistemáticos que se realizan para reducir costos y mejorar la calidad en los procesos de los proveedores que efectúan un número significativo de terminales

¹³ Original Equipment Manufacturers por su sigla en inglés.

¹⁴ Original Equipment Suppliers, por sus siglas en inglés.

Bibliografía

Albornoz, Facundo; Milesi, Darío; Yoguel, Gabriel 2002 “New Economy in old sectors: some issues coming from two production networks in Argentina”, *DRUID Summer Conference on “Industrial Dynamics of the New and Old Economy – who is embracing whom?”* (Copenhagen/Elsinore), www.druid.dk/conferencias/summer2002/papers.

Albuquerque, Francisco; De Mattos, Carlos; Fuchs; Ricardo 1990 *Revolución tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales* (GEL)

Altenburg, Tilman; Bosse, Dorten; Brunzema, Thorsten; Eckhardt, Jacqueline; Unger, Barbara; Zeeb, Stefan 1998 *Desarrollo y fomento de la subcontratación industrial en México* (Berlín: Instituto Alemán de Desarrollo).

Altenburg, Tilman; Hillebrand, Wolfgang; Meyer-Stamer, Jörg 1998 *Building Systemic Competitiveness. Concept and Case Studies from Mexico, Brazil, Paraguay, Korea and Thailand* (Berlin: German Development Institute).

Amin, Ash; Robins Kevin 1992 (1991) “Distritos industriales y desarrollo regional: Límites y posibilidades” en Pyke, David, Becattini Giacomo; Senganberger Werner *Los distritos industriales y las pequeñas empresas I Distritos industriales y cooperación empresarial en Italia* (España: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de España).

Araujo Guimaraes, Nadia y Martin, Scott (organizadores) 2001 *Competitividade e Desenvolvimento: Atores e Instituições Locais* (S.Paulo, Brasil: Editora do SENAC.)

Artesi, Liliana 2003 “Desarrollo local y redes: el turismo. El caso El Calafate”. Tesis en la Maestría en Desarrollo Económico Local (Rosario: Universidad Autónoma de Madrid en la Universidad Nacional de Rosario).

Bair, Jennifer; Gerefi, Gary 2001 “Local clusters in global chains: The causes and consequences of export dynamism in Torreon’s blue jeans industry”, in *World development*, Vol. 29 N° 11.

Barajas, Rocío 2000a “Una aproximación al análisis de las redes productivas globales en la industria electrónica en la región binacional Tijuana – San Diego”, en Carrillo, Jorge *Aglomeraciones locales o clusters globales? : Evolución empresarial e institucional en el norte de México* (México: El Colegio de la Frontera Norte y Friedrich Ebert Stiftung).

Barajas, Rocío 2000b *Global Production Networks In An Electronics Industry: The Case of the Tijuana-San Diego Binational Region*. Doctoral Dissertation (Irvine: University of California).

Barajas, Rocío 2001 “La red regional, una alternativa de participación empresarial y gubernamental en la región binacional Tijuana-San Diego. La construcción social del mercado”, en *Revista Trabajo* (CAT/Plaza yValdéz), Año 2 N° 4, Segunda Época.

Becattini, Giacomo 1979 “Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull’unità d’indagine dell’economia industriale”, *Revista di Economia e Politica industriale* (Università di Ferrara), N° 1.

Becattini, Giacomo 1992 “El distrito industrial marshalliano como concepto socioeconómico” en Pyke David; Becattini Giacomo; Senganberger Werner *Los distritos industriales y las pequeñas empresas I. Distritos industriales y cooperación empresarial en Italia* (España: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de España).

Becattini, Giacomo; Rullani, Enzo 1996 “Sistemas Productivos Locales y mercado global”, en *Información Comercial Española (España)*, N° 754.

Becattini, Giocomo 2002 “Del distrito industrial marshalliano a la “teoría del distrito” contemporánea. Una breve reconstrucción crítica” en Asociación Española de Ciencia Regional; *Investigaciones Regionales*, (Madrid: Mundi-Prensa Libros).

Bertini, Silvano 2000 “El fomento al desarrollo espontáneo y al clustering entre las Pymes: un intento de definición de un marco conceptual para las políticas a partir de algunas experiencias empíricas” en Boscherini, Fabio y Poma, Lucio (comp.) *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El rol de las instituciones en el espacio global* (Madrid: Miño y Dávila Editores).

Bianchi, Patricio y Millar, Lee 2000 (1994) “Innovación, acción colectiva y crecimiento endógeno: un ensayo sobre las instituciones y el cambio estructural” en Boscherini, Fabio y Poma, Lucio (comp.) *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El rol de las instituciones en el espacio global* (Madrid: Miño y Dávila Editores).

Bisang, Roberto 2003 “La trama de carnes bovinas en Argentina” en Bisang, Roberto y Gutman, Graciela (comp.) *Estudios sobre el sector alimentario* (Buenos Aires).

Bisang, Roberto y Gutman, Graciela 2003 “Desafíos para la construcción de redes productivas regionales. El caso de producciones agroalimentarias extrapampeanas”, ponencia para el *Seminario internacional: "Redes, Tecnologías de Información y Comunicación y Desarrollo de Políticas Públicas"* (San Miguel: UNGS, EGIDA, CEPAL)

Borello, José Antonio 1994 *From craft to flexibility : linkages and industrial governance systems in the development of a capital goods industry in Mendoza, Argentina, 1895-1990* (Buenos Aires: Centro de Estudios Urbanos y Regionales).

Bunel, J.; Montero, C.; Prevot 1994 “Les entrepreneurs dans le choc libéral” *Document de recherche du Credal* (París).

Buitelaar, Rudolf (comp.) 2001. *Aglomeraciones Mineras y Desarrollo Local en América Latina* (CEPAL/IDRC/CRDI, Ediciones Alfaomega).

Brusco, Sebastiano 1992 “El concepto de distrito industrial: su genesis” en Pyke, David., Becattini Giacomo, Senganberger Werner *Los distritos industriales y las pequeñas empresas I Distritos industriales y cooperación empresarial en Italia* (España: Ministerio de trabajo y seguridad social de España).

Camacho, Fernando 2002 “La industria maquiladora en Aguascalientes, 1990 – 1999” en De la O Martínez, María y Quintero, *Globalización, Trabajo y Maquilas: Las nuevas y viejas fronteras* (México: Ediciones Plaza y Valdez/Solidarity Center/Ciesas/Fundación Ebert).

Camagni, Roberto (comp.) 1991 *Innovation networks: spatial perspectives* (Londres y Nueva York: Belhaven Press).

Capdevielle, Mario 2001 “Desempeño productivo y tecnológico de la industria manufacturera mexicana” en Dutrénit, Gabriela; Garrido, C.; Valenti Giovanna (comp.). *Sistema Nacional de Innovación Tecnológica. Temas para el debate en México* (México: Universidad Autónoma Metropolitana).

Carmona, Marleny 1999 *La Cadena Productiva como estrategia de competitividad en la industria del vestido. Los casos de Monterrey (México) y de Medellín (Colombia)*. (México: El Colegio de la Frontera Norte), Tesis inédita de doctorado en Ciencias Sociales.

Carrillo, Jorge (coord.) 2000 *Aglomeraciones locales o clusters globales?: Evolución empresarial e institucional en el norte de México* (México: El Colegio de la Frontera Norte y Friedrich Ebert Stiftung).

Carrillo, Jorge 2001 “Maquiladoras de Exportación y la Formación de Empresas Mexicanas exitosas” en Dussel Peters, E. (coord.) *Claroscuros. Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México* (México: Ed. Jus/CEPAL/CANACINTRA).

Carrillo, Jorge y Alonso, Jorge 1996 “Gobernación Económica y Cambio Industrial en la Frontera Norte de México: Un Análisis de Trayectorias Locales de Aprendizaje” en *Revista Eure* (Santiago de Chile), N° 67.

Carrillo, Jorge y Contreras, Oscar 2003 “Corporaciones transnacionales y redes locales de abastecimiento en la industria del televisor” en Dussel Peters, E.; Woo, G.; Palacios, J. (coord.), *La industria Electrónica en México: Problemática, Perspectivas y Propuestas* (UDG).

Carrillo Jorge y Gonzalez Sergio 1999 *Empresas automotrices alemanas en México, Relación cliente- proveedor* (México: Secretaria del Trabajo y Prevision Social), Cuaderno del Trabajo 17.

Carrillo, Jorge y Hualde, Alfredo 1997 “Maquiladoras de tercera generación. El caso de Delphi-General Motors”, en *Comercio Exterior* (México), Vol. 47, N° 9.

Carrillo, Jorge y Hualde, Alfredo 2000 “¿Existe un cluster en la maquiladora electrónica en Tijuana?” en Carrillo, Jorge (coord.) *Aglomeraciones locales o clusters globales?: Evolución empresarial e institucional en el norte de México* (México: El Colegio de la Frontera Norte y Friedrich Ebert Stiftung).

Carrillo, Jorge y Mortimore, Michael 1998 “Competitividad en la industria de los televisores en México: del ensamble tradicional a la formación de clusters” en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo, ALAST* (Campinas), N° 6.

Carrillo, Jorge y Zárate, Robert 2003 “Limitaciones de los proveedores mexicanos de la electrónica frente a los extranjeros” en *Región y Sociedad* (Hermosillo), Vol. XV, N° 28.

Casalet, Mónica 2000 “Redes empresariales y la construcción del entorno: Nuevas instituciones e identidades” en De la Garza Toledo, Enrique *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo* (México: COLMEX, FLACSO, UAM y FCE).

Casalet, Mónica 2001 “Reestructuración y nuevos desafíos en el contexto institucional mexicano” en Dutrénit, Gabriela, Garrido, C.; Valenti Giovanna (comp.). *Sistema Nacional de Innovación Tecnológica. Temas para el debate en México* (México: Universidad Autónoma Metropolitana).

Casalet, Mónica 2003 “La conformación de un sistema institucional territorial en dos regiones: Jalisco y Chihuahua vinculadas con la maquila de exportación” en Boscherini, Fabio; Novick, Marta; Yoguel, Gabriel (comp.) *Nuevas tecnologías de información y comunicación. Los límites en la economía del conocimiento* (Buenos Aires: Ediciones Miño y Dávila).

Casalet, Mónica; Palomino, H.; Naradowsky, Patricio; Senén González, Cecilia 1995 *Redes públicas y privadas de apoyo a la micro-pequeña y mediana empresa* (mimeo).

Contreras, Oscar 2000 *Empresas globales, actores locales: producción flexible y aprendizaje industrial en las maquiladoras* (México: El Colegio de México).

Coriat, Benjamín 1993 *Pensar al revés* (Paris: Editions Dunod).

De la Garza Toledo, Enrique (coord.) 1998 *Modelos de Industrialización en México* (México: UAM).

De la Garza Toledo, Enrique 2000 *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo* (México: LACSO, UAM y FCE).

Dicken, Peter 1992 *Global Shift. The internationalization of economic activity* (New York: The Guilford Press).

Ducatel, Ken 1998 *Learning and skills in the knowledge economy* (Dinamarca: Danish Research Unit for Industrial Dynamics (DRUID)), Documento de Trabajo N° 98-2.

Dutrénit Gabriela., Vera-Cruz, Alexandre; Gil, José Luis 2003 *Estadísticas del sector de maquinados industriales en Ciudad Juárez 2001-2002*, Reporte (México: ADIAT-UAM).

Dutrénit, Gabriela; Vera-Cruz, Alexandre; Gil, José Luis 2002 *Desafíos y oportunidades de las PYMES para su integración a la red de proveedores: el caso de la maquila automotriz en Ciudad Juárez* (mimeo).

Ferro, C.; Vila, M.M.; Rodríguez, M.M 2001 “A política de creación de clusters institucionales: o cluster do sector naval de Galicia (Aclunaga)”, en *Revista Galega de Economía* (Galicia), Vol. 10, N° 1.

Fuentes, Arón y Martínez-Pellégrini, S. 2003 “Identificación de clusters y Fomento a la Cooperación Empresarial: El caso de Baja California”, en *Momento Económico* (México).

Gázquez, José 2001 “Reflexiones sobre los procesos de innovación y los desafíos de la educación superior” en Dutrénit, G, Garrido, C. Y Valenti G. (comp.). *Sistema Nacional de Innovación Tecnológica. Temas para el debate en México* (México: Universidad Autónoma Metropolitana).

Gereffi, Gary 2001 “Beyond the producer-driven/buyer-driven dichotomy. The evolution of Global Value Chains in the Internet Era” en *IDS Bulletin*, Vol. 32, N° 3.

Gereffi, Gary y Korzeniewicz, Michel (eds.) 1994 *Commodity Chains and global capitalism* (London: Westport, Connecticut).

Gómez, Georgina; Melitsko, Silvana; Rabetino, Rodrigo 2003 “Redes gobernadas por compradores y el desarrollo de TICS: el caso de los supermercados en la Argentina”, ponencia para el *Seminario internacional: "Redes, Tecnologías de*

Información y Comunicación y Desarrollo de Políticas Públicas" (San Miguel: UNGS, EGIDA, CEPAL)

Hualde, Alfredo 2002 (2001) "El territorio como configuración compleja en las relaciones entre educación y trabajo" en de Ibarrola, María (coord) *Desarrollo local y formación: hacia una mirada integral de la formación de los jóvenes para el trabajo* (Montevideo: Cinterfor, RET/OIT).

Humphrey John and Schmitz Hubert 1995 *Principles for promoting clusters & networks of SMEs* (Viena: UNIDO)

Esser, Klaus; Hillebrand, Wolfgang; Messner, Dirk; Meyer-Stamer, Jörg 1996 "Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política" en *Revista de la CEPAL* (Santiago), N° 59.

Knorringa, Peter 1999 "Agra: An Old Cluster Facing the New Competition, in word Development, Vol. 27, N° 9

Lara Arturo 1998 *Aprendizaje Tecnológico y mercado de trabajo en las maquiladoras japonesas* (México: Porrúa).

Lara, Arturo 2003 *El cluster de la industria de los asientos en Ciudad Juárez. El caso de Lear* (México: UAM).

Lara, Arturo y Hernández, Carlos 2002 "Cluster, instituciones y fallas de Mercado: El rol de la infraestructura tecnológica". Exposición presentado del *Proyecto Aprendizaje tecnológico y Escalamiento Industrial: Perspectiva para la generación de capacidades tecnológicas en empresas en empresas maquiladoras de la frontera norte* (México: COLEF/ FLACSO/ UAM).

Lara, Arturo; Carrillo Jorge; Hernández Carlos; Sánchez M; Almaraz Araceli 2004 "Cambio Tecnológico y Cluster: Una exploración" en Saleme, Magdalena (coord...) *Cambio Tecnológico y pequeña empresa* (México: UAM, en prensa).

La Rovere, Renata y Hasenclever, Lía 2003 "Innovación, competitividad y adopción de tecnologías de la información y de la comunicación en pequeñas y medianas empresas: algunos estudios de caso sobre Brasil" en Boscherini, Fabio; Novick, Marta y Yoguel, Gabriel (comp.) *Nuevas Tecnologías de Información y Comunicación. Los límites en la economía del conocimiento* (Buenos Aires: Ediciones Miño Dávila).

López, Andres y Lugones, Gustavo 1998 "Los sistemas locales en el escenario de la globalización" en *Globalização e Inovação Localizada: Experiências de Sistemas Locais no Âmbito do Mercosul e Proposições de Políticas de C&T* (Brasil), IE/UFRJ.

Lozano, Katia y Méndez, Pedro 2001 *El Estudio de la Industria del Calzado en la Zona Metropolitana de Guadalajara, México (ZMG), desde la Óptica del Desarrollo Local* (Guadalajara: Universidad de Guadalajara).

Lugones, Gustavo y Sierra, Pablo 1998 *Cambios en la industria automotriz en los 90's* Documento de Trabajo N° 9 (Buenos Aires: Instituto de Estudios Sociales de la Ciencia y la Tecnología, Universidad de Quilmes).

Lung, Yannick 2003 *The European Socio-economic Models of a Knowledge-based Society*. Papers the GERPISA (Francia: Université d'Evry Val d'Essonne).

Marshall, Alfred 1890 *Principles of Economy* (Londres: McMillan).

Messner, David 1995 “Dimensiones espaciales de la competitividad internacional”, en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* (México: Asociación Latinoamericana de Ciencias del Trabajo), Año 2, N° 3.

Meyer-Stamer, Jörg 1998 “Clustering, Systemic Competitiveness and Commodity Chains: Shaping Competitive Advantage at the Local Level in Santa Catarina / Brazil”, en *International Workshop "Global Production and Local Jobs: New Perspectives on Enterprise Networks, Employment and Local Development Policy"* (Geneva: International Institute for Labour Studies).

Meyer-Stamer, Jörg 2000 *Evaluación participativa de la ventaja competitiva*. Participatory Appraisal of Competitive Advantage (PACA).

Motta, Jorge; Roitter, Sonia; Cuttica, M; Moncarz, P. 1998 *El modelo de organización industrial vigente en el sector automotor argentino a fines de la década de 1990* (Córdoba: Instituto de Economía y Finanzas de la Universidad Nacional de Córdoba/CEPAL)

Nadvi, Khalid 1995 “Industrial clusters and networks: Case studies of SME growth and innovation” *Unido programme small and medium enterprises*

Nonaka, I and Takeuchi, H. 1995 (1994) *The Knowledge-creating company. How Japanese companies create the dynamics of innovation* (Oxford: Oxford University Press).

Novick, Marta 1999 “Experiencias exitosa de capacitación de empresas innovadas en América Latina en *G. Labara* (Montevideo: Edit Educación y Empresa ,CEPAL, GTZ, CINTERFOR, OIT)

Novick, Marta 1999 “La organización del trabajo en América Latina” en de la Garza Toledo, Ernesto (comp.) *Sociología del Trabajo en América Latina* (México: Fondo de Cultura Económica).

Novick, Marta y Gallart, María Antonia 1997 *Competitividad, redes productivas y competencias laborales* (Montevideo: Cinterfor, RET/OIT).

Novick, Marta; Yoguel, Gabriel; Albornoz, Facundo; Catalano, A. 2001 Nuevas configuraciones en el sector automotor argentino: la tensión entre estrategias productivas y comerciales (Venezuela: Centro de Estudios de Desarrollo, Universidad Central de Venezuela).

Paiva Abreu, Alice 2000 (organizadora) *Produção Flexível e Novas Institucionalidades na América Latina*. (Río de Janeiro: Editora da UFRJ).

Parra, José María 2003 *Industria Electrónica e Impactos Socio-Económicos y Geográficos en la Región Metropolitana Guadalajara, 1982-2000*. Tesis doctoral (Tijuana. El Colegio de la Frontera Norte).

Piore, Michael and Sabel, Charles 1984 *The second industrial divide. Possibilities for prosperity* (New York: Basic Books)

Poma, Lucio 2000 (1998) “La Nueva Competencia Territorial” en Boscherini, Fabio y Poma, Lucio (comp.) *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El rol de las instituciones en el espacio global* (Madrid: Miño y Dávila Editores).

Porter, Michel 1990 *The Competitive Advantage of Nations* (Oxford: Oxford Press).

Pyke David; Becattini, Giacomo; Sengenberger, Werner 1992 *Los distritos industriales y las pequeñas empresas I. Distritos industriales y cooperación empresarial en Italia* (España: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de España).

Quintar, Aída; Ascuá, R; Gatto, Francisco; Ferraro, C 1993 “Rafaela: Un Cuasi Distrito Italiano “a la Argentina”” (Buenos Aires: CFI-CEPAL) , Documento de Trabajo N° 35.

Rabelloti, Roberta 1995 “Is there an “industrial district model”? Footwear districts in Italy and México compared” en *World Development*, Vol. 23, N° 1.

Rullani, Enzo 2000 (1994) “El valor del conocimiento” en Boscherini, Fabio y Poma, Lucio (comp.) *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El rol de las instituciones en el espacio global* (Madrid: Miño y Dávila Editores).

Roldán, Martha 1994 “Flexible specialization, technology and employment in Argentina: Critical Just In Time restructuring in a cluster context” *Working Paper*, (Ginebra: OIT).

Sabel, Charles 1989 “Flexible Specialization and the Reemergence of Regional Economics” en Hirst Paul; Zeitlin, Jonathon (eds.) *Reversing Industrial Decline* (London: P. Berg).

Schmitz, Hubert 1999 “Global competition and local cooperation: Success and failure in the Sinos Valley, Brazil”, en *World development* (Oxford), Vol. 27 N° 9.

Schmitz, Hubert 2000 “¿Tiene importancia la cooperación local? Experiencias de clusters industriales en el sur de Asia y América Latina”, en *Mercado de Valores (México)*, pp.4-17

Sonobe, Tetsushi; Hu, Dinghuan; Otsuka, Keijiro 2002 “Process of cluster formation in China: A case study of a garment town” en *The journal of development studies*, Vol.39.

UNCTAD 2000 “TNC-SME Linkages for Development, Issues-experiences-best practices”. *Proceedings of the special round table on TNCs, SMEs and Development* (Bangkok).

Urióstegui, Alma 2002 *Del ensamble simple de componentes al producto final: el caso de Philips de México*. Tesis de Maestría (México: Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco).

Van Doren Robine 2003 *Garments on the move: the local dynamics of export networks in La Laguna, Mexico* (Amsterdam: Ediciones Rozenberg).

Vargas Leyva, Ruth 1999 *Reestructuración industrial, educación tecnológica y formación de ingenieros*, (México: Ediciones ANUIES, Serie Investigaciones).

Villavicencio, Daniel 2000 “Economía y Sociología: Historia reciente de una relación conflictiva, discontinua y recurrente” en De la Garza Toledo, Enrique *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo* (COLMEX, FLACSO, UAM y FCE).

Villavicencio, Daniel 2003 *La configuración del entorno de las maquiladoras y las nuevas formas de interacción binacional* (México: Universidad Autónoma Metropolitana).

Yoguel, Gabriel (Edit); Novick, Marta; Milesi, Darío 2003 *Entorno Productivo y Ventajas Competitivas: El caso de una trama siderúrgica*, Informe de Investigación (Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento).

Yoguel, Gabriel; Novick, Marta; Marín 2000 “Production networks: linkages, innovation processes and social management technologies. A methodological approach applied to Volkswagen case in Argentina” *Working Paper* (Danmark: DRUID).

Zárate, Robert 2002 *Vinculación entre Proveedores Locales y Transnacionales en el Cluster del Televisor en Tijuana*. Tesis de maestría (Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte).

Capítulo 13: La Subcontratación Laboral en América Latina.

Consuelo Iranzo*

Marcia de Paula Leite**

Introducción

El conjunto de cambios que han convulsionado la producción industrial en las últimas décadas ha alimentado una gran polémica en la Sociología del Trabajo. La enorme gama de teorías que han surgido para explicar las transformaciones que están ocurriendo en la organización de la producción y del trabajo y en la estructura industrial están plenas de visiones distintas, cuando no contradictorias, lo que hace de la comprensión del proceso una tarea ardua y compleja.

Sin embargo, no hay dudas de que uno de los principales puntos de consenso dentro la bibliografía especializada es el papel central que juega en este fenómeno la flexibilización del trabajo, entendiendo por ésta la “capacidad de la gerencia de ajustar el empleo, el uso de la fuerza de trabajo en el proceso productivo y el salario a las condiciones cambiantes de la producción” (De la Garza, 2000a:162). Concretamente, ella se relaciona con una de las distinciones clásicas de la flexibilidad del trabajo, vale decir la flexibilidad externa o numérica, que remite “al ajuste flexible de la cantidad de fuerza de trabajo según las necesidades de la producción y del mercado” (De la Garza, 1998: 203).

Por subcontratación laboral entendemos todas las formas de contratación donde no existe una relación de dependencia o subordinación entre el contratante y el contratado, o bien esta responsabilidad es transferida a un intermediario, por lo que también es definida como externalización o tercerización. Como tal, no representa un fenómeno nuevo, sino que por el contrario ha existido a lo largo de toda la historia del capitalismo. No obstante, en la actualidad adquiere singularidad e importancia ya que se ha venido fortaleciendo a la par que han ido emergiendo nuevas modalidades, todas las cuales poco a poco van sustituyendo la relación laboral tradicional, basada en la subordinación directa.

Las formas de subcontratación pueden ser interna a la empresa o externa a ella. La subcontratación interna comprende básicamente a quienes prestan servicios a una empresa, pero dependen laboralmente de otra, sea una empresa de trabajo temporal (ETT), una empresa de servicios, una cooperativa o una empresa asociada. La subcontratación externa, por su parte,

incluye: i) los trabajadores a domicilio que no son autónomos y ii) los trabajadores de empresas que trabajan para otra de manera que “una de ellas (contratista) encarga a otra (subcontratista) la fabricación de partes o piezas o el desarrollo de una operación, siguiendo planos, especificaciones o normas técnicas fijadas por la primera. En éste último caso se puede hablar de descentralización de la firma o de sus procesos productivos¹.

El presente trabajo tiene por objetivo analizar estos fenómenos desde la perspectiva de la Sociología del Trabajo, con el objetivo de: a) identificar la racionalidad que está detrás del uso de tales formas de trabajo; b) analizarlas en tanto modalidades que expresan las transformaciones que están sufriendo el proceso de trabajo, las relaciones laborales y el mercado de trabajo, con sus respectivas implicaciones sociales y c) evaluar el margen de acción de los actores y en particular del movimiento sindical frente a su desenvolvimiento. La preocupación por el comportamiento de los actores ocupa un lugar privilegiado en esta materia, ya que la flexibilidad numérica supone una contradicción de base entre los intereses de los involucrados: mientras para los empresarios constituye el mecanismo de certeza para programar sus costos laborales de acuerdo a las fluctuaciones del mercado, para los trabajadores es el origen de su incertidumbre en todos los terrenos, ya que les arrebató completamente el control sobre su futuro (Bilbao, 1999).

La subcontratación laboral en la globalización

La gran mayoría de los autores que estudian la subcontratación laboral coinciden en señalar que ésta no tiene un carácter pasajero, sino que, por el contrario, responde a las condiciones impuestas por el nuevo momento de la acumulación. Los factores que mueven la implantación de la subcontratación como una estrategia inherente a éste pueden sintetizarse en los siguientes:

a) A partir de la finalización del período del crecimiento en los años sesenta y setenta, se fueron haciendo evidentes los altos costos que representaba el modelo institucional que lo acompañó. La crisis económica posterior, la conformación de un mercado internacional con fluctuaciones constantes y la fuerte rivalidad empresarial para conquistar nuevos nichos, hizo imperativo dentro de las estrategias empresariales la disminución de los costos, la búsqueda de vías para aumentar la velocidad de respuesta y la mejora de la calidad y la productividad. Esto ha tenido grandes repercusiones sobre el tipo de relación salarial predominante previamente, cuyo signo distintivo era la estabilidad.

b) La introducción de nuevas tecnologías en la producción y en las telecomunicaciones incrementó el peso de lo inmaterial en la producción (Glaymann, 2001), restándole valor al

trabajo físico, al tiempo que potenció la especialización y desagregación de los procesos productivos. La producción flexible se impuso como el modelo ideal para la optimización tecnológica y para responder a las nuevas exigencias del mercado, tornando necesaria también la flexibilización de la contratación de la mano de obra.

c) La internacionalización de la producción profundizó la concentración del capital y las megafusiones, e indujo a la relocalización productiva en la búsqueda de los más bajos costos. “Hay así una asociación que no debe dejarse de lado entre globalización y esquemas de externalización-descentralización de procesos productivos” (Urrea, 1999a: 87).

d) El capital financiero y la especulación que le es propia se han convertido en los focos más fuertes de atracción de la reinversión, estimulando el ahorro de capital en las áreas productivas (De la Garza, 2000b). Por otra parte, la Bolsa ha pasado a cumplir un papel regulador: existe una vinculación perversa entre los despidos masivos y el incremento del valor de las acciones (Urrea, 1999b; Klein, 2001).

e) Los cambios en la composición del producto, ahora más diversificado y con mayor peso de los servicios personalizados, con el objetivo de conquistar nuevos nichos de mercado (Recio, 1999) ha estimulado la práctica de la flexibilización externa del trabajo.

f) Pero todos los factores anteriores no explican por sí solos las características particulares que asume la subcontratación laboral actual, siendo necesario enmarcarlos dentro de la lógica prevaleciente, como es la de la racionalidad económica. La orientación neoliberal ha marcado la pauta en la transformación del rol del Estado y en la dirección de la reestructuración productiva, enfocada hacia la flexibilización y reducción de los costos laborales. La acción del Estado a través de la desregulación macroeconómica y del mercado de trabajo, junto con sus políticas antisindicales, ha jugado un papel impulsor en el uso de las más diferentes formas de subcontratación laboral.

Existen otros factores que favorecen las políticas de externalización, pero no ya provenientes de la demanda sino del campo de la oferta de trabajo como son (Recio, 1999; Glaymann, 2001): a) el crecimiento del desempleo que presiona por una mayor movilidad en el mercado de trabajo; b) el incremento de grupos laborales con escaso poder de negociación sobre sus condiciones de trabajo (como lo son, en general, las mujeres, los jóvenes y los inmigrantes); c) el debilitamiento sindical que impide frenar la pérdida de derechos que conlleva la flexibilización externa.

Además de estos factores que tienen incidencia a nivel internacional para la difusión de las

prácticas de la subcontratación, existen en América Latina otros factores que han tenido el mismo efecto. Entre ellos podemos señalar: a) las condiciones creadas por la apertura comercial y financiera, y la fragilidad de los tejidos productivos (Díaz citado por Abramo, 1999); b) el tradicional predominio de estrategias empresariales basadas en la reducción de costos por sobre otros aspectos (Ídem); c) el amplio contingente de trabajadores del sector informal y/o de baja calificación, en tanto constituyen el insumo más importante para la subcontratación (Valero, 1999); d) la promoción estatal de la subcontratación externa a través de diversas políticas (García et al, 1999; García, 2000; Buonfiglio y Dowling, 2000; Valero, 1999), como, por ejemplo, las Bolsas y el Sistema de Contratación en México, las cooperativas de trabajo y la adopción de contratos temporales de trabajo² en Brasil³, las microempresas en Colombia y las microempresas y cooperativas en Venezuela; e) el bajo costo de la mano de obra que desalienta el cambio técnico frente a otras estrategias (Marshall citado por Urrea, 1999a); y f) en el caso particular de Chile, las transformaciones en el sistema tributario y la modificación de la normativa subcontratación que ha facilitado su difusión (Ídem).

La subcontratación laboral como parte de la producción flexible

La subcontratación laboral forma parte de lo que Enrique de la Garza denomina los cambios en las configuraciones socio-técnicas de los procesos productivos (De la Garza, 2000a). La reorganización productiva en cada uno de sus niveles favorece la desagregación del proceso productivo. A nivel del proceso de trabajo se ha venido produciendo una tendencia a la polarización en la división del trabajo entre los trabajos complejos, que implican capacitación, polivalencia y estabilidad, y los trabajos simples, que suponen baja calificación e inestabilidad. Ambos tipos de trabajo pueden ser externalizados, pero en condiciones muy diferentes. La organización de la producción, por su parte, se estructura con dos tendencias básicas: la especialización en las actividades estratégicas, con mayor valor agregado y la subcontratación de las actividades periféricas o no vinculadas directamente al núcleo central.

El tipo de actividades que pueden ser subcontratadas, interna o externamente son (Valero, 1999): servicios especializados no permanentes de labores muy calificadas, servicios internos permanentes, labores de producción y labores de mantenimiento, transporte, distribución y venta. Para la externalización de labores de producción se requieren dos condiciones: el predominio de formas de producción no continua, que hacen posible la fragmentación y la existencia de tareas

parcelables, repetitivas y de alta intervención humana.

Cuando la producción se reorganiza en vistas a su descentralización, las firmas reducen su tamaño físico y administrativo, pero se amplían en términos de sus intercambios externos, pudiéndose decir que se modifica enteramente la estructura industrial. Las grandes empresas que tendían a internalizar al máximo las diversas parcelas del proceso productivo y se relacionaban con un gran número de proveedores escogidos con base en la competencia de precios –y cuyo ejemplo paradigmático es la Ford americana del tiempo de la introducción de las correas transportadoras– pasan a ser substituidas por encadenamientos productivos, coordinados por empresas líderes, reducidas en tamaño, que externalizan al máximo posible su producción a través de un conjunto de proveedores escogidos con base en la calidad, que a su vez adopta la misma estrategia (aunque mientras más se camina hacia el final de la cadena los requisitos de calidad tienden a ser cada vez más substituidos por la competencia basada en precios), configurándose la cadena de subcontratación (Leite, 2003; Cardoso, 2000).

Aunque algunas formulaciones teóricas iniciales privilegiaron las características innovadoras de las cadenas y sus implicaciones positivas sobre el trabajo (Piore y Sabel, 1984; Coriat, 1994), muchos estudios más recientes, especialmente aquellos volcados al análisis del mercado de trabajo, han resaltado los efectos perversos del proceso sobre la mano de obra (Castel, 1999; Gordon, 1996).

La subcontratación externa.

Las redes empresariales

La subcontratación externa puede darse respecto a una sola empresa, pero la tendencia es que se creen cadenas de subcontratación que van de mayor a menor complejidad, habiendo estudios que han identificado hasta seis niveles de subcontratación (sexterización, lo denomina García, 2000). En el caso de América Latina, muchos estudios permiten detectar una clara diferencia entre las cadenas constituidas en los sectores punta y las de los sectores tradicionales (Gitahy y Bresciani, 1998; Leite, 1996; Abreu et al, 2000; Carrillo e Miker, 2000). En las primeras se tiende a observar un proceso de carácter sistémico, con difusión de las técnicas adoptadas por las empresas líderes al resto de la cadena -aunque no siempre se dan relaciones de cooperación-, mientras que en las segundas predominan las relaciones desiguales en cuanto a contenidos tecnológicos, innovaciones técnicas y organizacionales y, sobre todo, en el plan de la gestión del

personal y de los contenidos del trabajo. Como las empresas de los sectores punta son numéricamente la minoría, el modelo de firma predominante, tal como lo caracteriza De la Garza (1998) para el caso de México, es el de la unidad de producción desarticulada, con escasa relación con otras empresas. Sobre los estudios de América Latina, Lais Abramo hace una buena síntesis respecto a lo que ella denomina “las cadenas productivas realmente existentes”, en contraste con las teorías sobre redes, caracterizándolas por ser predominantemente verticalizadas, por presentar relaciones de poder asimétricas, escasa regulación de la subcontratación y espacios de negociación muy frágiles (Abramo, 1998). No obstante, la misma Abramo menciona algunas experiencias donde se presenta un esfuerzo de articulación entre las grandes y las pequeñas y Carrillo y Hualde (2000) observan, dentro del modelo de industrialización conformado en la frontera entre México y Estados Unidos, la concentración de empresas altamente especializadas que trabajan en red con mano de obra multi-calificada y mediante el trabajo en equipo.

Esta realidad compleja, que atestigua formas de encadenamiento muy diversas, es recogida en la tipología construida por Ruigrok (citado por De la Garza, 1998), quien formula cuatro tipos ideales de estructuración de la cadena productiva. En el primero, la red jerárquica de control, una sola empresa mantiene el control y establece una relación unilateral con las empresas que se encadenan hacia abajo. En el segundo, la red jerárquica de influencia, existen varias empresas terminales que compiten entre sí. En el tercero, la red igualitaria de caos, conviven desigualmente empresas de distintos tamaño. En el cuarto, la red de especialización flexible de aprendizaje/investigación, no hay empresa dominante, sino que se constituye con base en un sistema de cooperación, lo que vendría a representar el distrito industrial.

La implantación de uno u otro tipo de red puede depender de diversos condicionantes. Abramo (1998) distingue los siguientes factores como los que llevan a determinar el posible carácter virtuoso de las redes empresariales: a) el tipo de estrategia de competitividad; b) el grado de valor agregado y de complejidad tecnológica en la elaboración del producto subcontratado; c) el nivel de importancia estratégica del producto o servicio subcontratado para la calidad del producto final; d) las configuraciones territoriales de los tejidos productivos y su grado de densidad y e) el tipo de institucionalidad existente.

Los objetivos de la subcontratación laboral

Existe coincidencia en cuanto a que la reducción de los costos de mano de obra, directos e indirectos, constituye uno de los principales objetivos de la subcontratación, pero también se

resaltan otros propósitos que se ajustan a la racionalidad empresarial, tanto desde un punto de vista tecno-económico (requerimientos de carácter técnico y competitivo) como político (mayor poder y control sobre la fuerza de trabajo). El debate que subyace es la ponderación asignada a cada uno de esos factores.

Los objetivos de la subcontratación pueden variar de acuerdo a las estrategias empresariales en las cuales está inserta. Cuando es una estrategia de tipo defensivo, que exige ajustes en períodos de crisis, la reducción de los costos para sobrevivir se sobrepone a todos los otros objetivos posibles. Cuando es una estrategia de carácter ofensivo, que lo que pretende es el desarrollo competitivo, se prioriza la aplicación de prácticas innovadoras y la elevación de la calidad. De acuerdo a una importante ETT transnacional, el tamaño de la empresa también suele ser decisivo para establecer los objetivos: las pequeñas y medianas recurren a ella básicamente cuando pretenden desarrollar nuevas actividades, mientras que la grande, por el contrario, lo hace cuando desea reducir de tamaño y concentrarse en su actividad central (Echeverría y Uribe, 1998). Por otra parte, el contexto en el cual se mueven las empresas es muy importante para determinar los objetivos perseguidos, pues las regulaciones institucionales, el tipo de sindicalismo y las estructuras de negociación (Valero,1999), así como el grado de inestabilidad de los mercados y de especialización productiva (García et al,1999), son factores que, de acuerdo a como incidan sobre la gestión empresarial, pueden inducir o no a la subcontratación.

Dentro del objetivo general de crear una relación salarial menos costosa que la fordista, lo más notorio de la subcontratación es que, al desentenderse del compromiso con ese personal, logra “incorporar a los trabajadores al proceso productivo sin compromisos para el capital, transfiriéndoles la responsabilidad de su reproducción permanente” (Urrea, 1999:88). Esto es posible en la medida en que va atado a otro objetivo como es el de debilitar al movimiento sindical que es el que se opone a la pérdida de los derechos adquiridos en el modo de regulación *fordista*, con lo que la empresa logra ampliar su margen de libertad para la toma de decisiones en materia laboral.

Con la tercerización la empresa persigue un uso más eficaz de su capital técnico mediante la utilización de la fuerza de trabajo como variable de ajuste, en sustitución al mantenimiento de inventarios; es decir, mientras que anteriormente frente a las fluctuaciones del mercado se aumentaban o disminuían los stocks, ahora se aumentan o disminuyen las plantillas de trabajadores. Además de reducir costos por vía de menores remuneraciones y derechos, también

ello se logra a través de: desalentar la demanda de aumentos salariales por parte de los trabajadores fijos, liberar a la empresa de un área delicada y difícil como es la gestión del personal al tiempo que se eliminan los costos relativos al reclutamiento (además de los de despido), y facilitar y abaratar la preselección para el mercado interno (Glaymann,2001).

Las mismas razones que explican la existencia y difusión de la subcontratación nos refieren los objetivos perseguidos. De acuerdo a un estudio de la OIT sobre la subcontratación en diferentes partes del mundo, los principales objetivos para recurrir a ella son: la búsqueda de flexibilidad frente a los cambios del entorno mediante el abastecimiento puntual del número de trabajadores necesarios, la transferencia del control disciplinario y su reforzamiento, la reducción de obligaciones administrativas, el debilitamiento del poder sindical y la evasión del contrato colectivo (Egger,1997).

En algunos estudios sobre la subcontratación laboral se hace mayor énfasis en sus objetivos de carácter técnico, sobre todo en el caso de la externa. En un trabajo sobre Centroamérica se destaca el interés primordial de generar externalidades positivas y transferir rigideces o necesidades de recursos a otras empresas, así como se releva el papel que cumple la subcontratación para favorecer la especialización de las pequeñas y medianas empresas, permitiéndoles generar economías de escala (Fonseca,1999). En un estudio sobre el caso de Colombia se considera que las prioridades de la subcontratación, son la optimización de los recursos, al externalizar las fases menos complejas y rentables, y el logro de rápidos aumentos o disposiciones en la capacidad productiva (Valero,1999). Otro objetivo de carácter técnico económico, cuando involucra personal de alta calificación, es la posibilidad de acceder a capacidades con las cuales la empresa no cuenta internamente, pues su permanencia le exigiría fuertes inversiones en tecnología y en formación (Trías,1999).

Sobre la posible jerarquización de tales objetivos, una investigación realizada en México recoge la realizada por un empresario, la cual es muy reveladora:

“i) costos más bajos; ii) mano de obra más dócil; iii) personal especializado; iv) empresa subcontratada sin sindicato; v) salarios y prestaciones más bajos; vi) horarios más flexibles; vii) mayor especialización en el proceso; viii) cubrir incrementos en la demanda; ix) más eficiencia; x) mayor calidad en la empresa subcontratada; xi) flexibilidad y velocidad de respuesta de la empresa subcontratista” (García et al,1999:18).

Las consecuencias de la subcontratación para los trabajadores

La mayor parte de los autores consultados centran su interés en diagnosticar los efectos de la subcontratación sobre el personal de baja calificación y todos coinciden en su carácter perverso. El trabajador subcontratado en condición de interino o a través de un contrato civil o mercantil, cuando es semi o no calificado, resulta más económico para la empresa porque percibe remuneraciones inferiores a las de los trabajadores fijos, estableciendo una desigualdad de trato “en materia de: derechos colectivos, seguridad social, salario y condiciones de trabajo, seguridad en el empleo, protección en caso de insolvencia, seguridad industrial y protección a la maternidad” (Bronstein, 1999:12).

Los estudios sobre América Latina reportan que los trabajadores subcontratados sufren jornadas más largas de trabajo, no tienen acceso a la calificación y el entrenamiento, tienen remuneraciones inferiores a las de los trabajadores fijos, trabajan jornadas superiores a las ocho horas y están expuestos a situaciones de riesgo para su salud, todo ello en un marco de pérdida de derechos adquiridos después de años de lucha sindical (Diversos autores citados por Garcia, 2000; Buonfiglio y Dowling, 2000; Iranzo, 1997; Martins e Ramalho, 1994, entre otros).

Desde el punto de vista sociológico, la subcontratación produce una multiplicidad de fenómenos que conllevan a la modificación sustancial de la relación salarial predominante a lo largo del siglo veinte, de los cuales referiremos algunos de ellos. En primer lugar, el proceso acentúa la tradicional desestructuración del mercado de trabajo latinoamericano al disminuir el empleo regular, concentrado en las grandes empresas y aumentar el empleo sin registro que tiende a multiplicarse en las pequeñas empresas subcontratadas. En segundo lugar, se profundiza la segmentación del mercado de trabajo al multiplicarse las formas posibles de relación laboral, lo que aumenta las diferencias entre grupos sociales, bloquea la movilidad entre categorías y quiebra las fuentes de la identidad colectiva; con la subcontratación tiene lugar una dualización de la fuerza de trabajo entre los “insiders y los outsiders”: los primeros son los beneficiarios de la nueva cultura organizacional, mientras que los segundos siguen siendo las víctimas de la cultura tradicional, jerárquica y autoritaria de la clásica empresa taylorista (Artiles, 1999). En tercer lugar, al acrecentarse el número de trabajadores desprotegidos sindicalmente conjuntamente con una gestión más individualizada para el personal estable, refuerza el poder discrecional de los empresarios y reaparecen situaciones de corte autoritario, paternalista o corporativo (Recio, 1999); la mera existencia de los subcontratados actúa como mecanismo de reforzamiento de la disciplina y del poder en el interior de la empresa, y puede ejercer presión a la baja sobre los

salarios y las prestaciones de los mismos trabajadores fijos. En cuarto lugar, las trayectorias laborales adquieren una condición fragmentada y contingente, producto de la informalización del trabajo, con lo que el empleo, como lo plantea Veltz, deja de estar referido a una carrera social, a un proyecto de vida, para quedar reducido a un contrato mercantil (citado por Urrea, 1999a). En quinto lugar, se transforma el proceso de compra y venta de fuerza de trabajo en proceso de compra y venta de productos del trabajo, transfiriéndole al trabajador los costos de su formación profesional y de su reproducción al convertirlo en autónomo e independiente (Buonfiglio y Dowling, 2000; Urrea, 1999a). Y, por último, la “empleabilidad del trabajador” es decir, su capacidad de obtener empleo, va quedando constreñida a dos opciones: o cuenta con capacidad para actualizarse constantemente en vistas a los cambios continuos, o se ve forzado a aceptar las peores condiciones de trabajo (Charlier et al, 2001).

No obstante, la subcontratación laboral no tiene fatalmente una sola cara negativa. La mayor parte de los autores coinciden en que, cuando la fuerza de trabajo subcontratada tiene mayores niveles de especialización y calificación, sus condiciones de trabajo se asemejan mucho más a las de los empleados fijos. Lavinias et al, por ejemplo, señalan que en Brasil ha ido aumentando la presencia de un nuevo tipo de trabajo a domicilio en el sector servicios, el cual hace uso de equipos informatizados y “cuyo contenido de trabajo envuelve procesos de concepción, planeamiento y ejecución de productos sofisticados, como es el caso de los programadores de sistemas” (Lavinias et al, 1999: 47). Por otra parte, existen casos donde la subcontratación de mano de obra tiene carácter indefinido y ello favorece la capacidad de negociación de los involucrados (Echeverría y Uribe, 1998). Incluso dentro de la forma tradicional de subcontratación se pueden alcanzar algunos beneficios, pues, de acuerdo a un sindicalista entrevistado, ella favoreció la creación de nuevos puestos de trabajo y el mejoramiento de las condiciones ambientales (García et al, 1999).

No hay lugar a dudas, sin embargo, que las formas precarizadas de la subcontratación tienden a predominar, como lo indican las tendencias recientes del mercado de trabajo en América Latina. De hecho, los datos sobre la calidad del empleo en el período 1990/2002 apuntan un aumento de la precarización a través de las siguientes tendencias: a) se acentúa el proceso de privatización del empleo considerando que de cada cien nuevos ocupados, noventa y cuatro se insertan en el sector privado; b) prosigue el proceso de informalización del empleo como consecuencia del estancamiento o contracción del crecimiento en el sector formal de las economías

latinoamericanas; si bien el dinamismo del sector privado es el que ha permitido generar nuevos puestos de trabajo, sesenta y seis de cada cien nuevos ocupados son informales durante el período señalado, de manera que el porcentaje de la informalidad en el empleo total de la región se eleva del 42.8% en 1990 al 46.5% en 2002; c) continua la disminución de la protección social del trabajo, lo que se manifiesta en la reducción del porcentaje de asalariados que cotiza a la seguridad social, pasando de un 66.6% que era en 1990 a un 63.7% en 2002. Habría que añadir a eso la alta tasa de desempleo urbano promedio, superior a un 10% de la población económicamente activa, lo que predispone los trabajadores a aceptar el trabajo subcontratado (Panorama Laboral, 2003).

Vale añadir aun que en el único país (México) donde las tasas de desempleo urbano son bajas, al rededor de un 3% apenas de la población económicamente activa, ello no significa ausencia de precarización, sugiriendo la misma predisposición de los trabajadores a la subcontratación. De hecho, ello no es ajeno, entre otras características del mercado de trabajo, al volumen de trabajo no asalariado y a la elevada presencia de micronegocios. Como indican Salas y Zepeda:

“A lo largo de la década de los noventa, los empleos en micronegocios han representado cerca de un 40-42% de la mano de obra urbana total, aunque el máximo se alcanzó en 1996, posiblemente como resultado de la gran crisis de 1994-1995. Durante 2001, su participación en el empleo total creció, y es muy probable que esta tendencia continúe en 2002. Estas pequeñas empresas tienen un promedio de apenas dos trabajadores por establecimiento. En su mayoría son dirigidas por trabajadores independientes, usando a menudo a empleados familiares sin pagarles un salario...” (Salas y Zepeda, 2003:62,63).

La situación laboral en las redes de producción

La subcontratación a través de redes tiene aspectos que ameritan su atención particularizada y ella ha dado origen a numerosos estudios. En el campo de la sociología del trabajo española los primeros y más conocidos trabajos provienen de Juan José Castillo (1989, 1993) quien, a partir del estudio del proceso completo de producción de determinados bienes o servicios y con una “dimensión socio-territorial”, se dedicó a desmontar la red que se teje mediante las relaciones de subcontratación. Castillo pone en evidencia que las redes son el resultado de una división del trabajo entre las empresas, “una nueva taylorización”, según la cual la empresa contratante cumple la función de “cabeza”, porque es la que concentra el conocimiento y la tecnología, y donde se encuentran buenas condiciones de trabajo, y las subcontratadas cumplen la función de

“mano”, porque son las encargadas de aportar el trabajo semi o no calificado y donde imperan condiciones laborales muy deficientes; es decir, de acuerdo a la posición que ocupa la empresa en el proceso completo de producción se haya una gradación de los aspectos técnicos y socio-laborales. Por tanto, sectores que aparecen como modernizados tecnológica y organizativamente siguen siendo neotayloristas, pero ahora sobre la base del territorio.

“La recomposición de la fragmentación empresarial aparece así como punto de partida necesario para la percepción de la fragmentación del ‘obrero colectivo’ que fabrica un determinado bien” (Castillo,1989:25).

La expresión más dramática de la descentralización productiva es la reseñada por Noemí Klein (2001) en un estudio sobre las grandes marcas transnacionales, el cual ha alcanzado gran divulgación. La autora, a partir de un seguimiento minucioso de las estrategias seguidas por las empresas más importantes del mundo, concluye que la tendencia predominante es concentrar la inversión en el área de innovación en diseño y en marketing. Este tipo de empresas se están desentendiendo de todo lo relativo a la gestión laboral, ya que el trabajo es externalizado prácticamente en su totalidad y preferentemente hacia los países con mano de obra más barata, con lo que han logrado una reducción drástica del peso de los costos laborales en su presupuesto. Entre las conclusiones más importantes de su trabajo vale destacar: primero, que en esta estrategia, el trabajo precario pierde su carácter circunstancial y se vuelve estructural y segundo, que se quiebra la relación entre incremento de las ganancias y el crecimiento del empleo.

“Aunque los activos totales de las 100 mayores corporaciones aumentaron un 288% entre 1990 y 1997, la cantidad de personas empleadas por ellas creció menos del 9% en ese mismo período de enorme crecimiento” (Klein, 2001:311,312).

Numerosos estudios sobre cadenas productivas en América Latina apuntan conclusiones similares a las planteadas anteriormente. Las revisiones bibliográficas realizadas tanto por Lais Abramo para el continente, como por Marcia Leite para el caso de Brasil, conducen a calificar la situación laboral a lo largo de la cadena productiva como de precarización del trabajo, a consecuencia del:

“... uso intensivo de mano de obra mal pagada, utilización de equipamientos obsoletos, informalidad o ausencia de contratos de trabajo, bajos niveles de calificación, métodos de gestión paternalistas o despóticos” (Abramo, 1998:47).

“... mantenimiento de trabajo repetitivo y descalificado, aumento de los ritmos, intensificación

del control, pérdidas de beneficios, disminución de los niveles salariales, precarización del empleo, elevación de la incidencia de dolencias profesionales (Leite, 2003:88).

Otro fenómeno muy importante de la precarización del trabajo en las cadenas productivas, destacado por ambas autoras, es que va acompañada de una profundización de la división sexual del trabajo, presentándose una mayor presencia femenina en los niveles inferiores de la cadena. Este aspecto constituye el principal eje del referido estudio de Abramo y lo acompaña de numerosas evidencias. Lo mismo fue observado en el caso de los distritos industriales de países menos desarrollados en una investigación de Leite (1996), quien encontró la existencia de una pronunciada división sexual del trabajo que favorece la flexibilidad.

No obstante, la situación no es siempre homogénea. Existen diversos factores que pueden tener una importancia decisiva sobre las condiciones de trabajo de los subcontratados: el lugar que ocupa la empresa dentro de la cadena de subcontratación; el tipo de sector en cuestión y las estrategias empresariales desplegadas frente a la crisis.

Los estudios sobre Brasil, que son los más numerosos, distinguen entre las condiciones de trabajo de las empresas líderes y las del resto de la cadena. Las primeras cuentan con células de producción y trabajo polivalente y calificado, aunque la tendencia es a reducir la cantidad de trabajo empleado. Las segundas, las subordinadas, tienden a ser las que más empleo concentran, con condiciones de trabajo que decrecen junto con la cadena (Leite, 2003; Garcia, 2000). Es decir, se observa también la sustitución de la división del trabajo al interior de las empresas por otra al interior de la cadena. Las empresas que se encuentran en la cabeza tienden a desarrollar las parcelas más lucrativas y tecnológicamente más sofisticadas del proceso productivo, las cuales se van tornando cada vez más simples a medida que se desciende hacia el final de la cadena. Por tal razón, las empresas que se encuentran en los niveles inferiores operan con una organización taylorista del proceso de producción y de trabajo porque en ese contexto, continúa siendo eficaz. Se podría decir, utilizando la expresión de Coriat que lo que ocurre es que “el taylorismo entra por la puerta de atrás” (Coriat, 1984).

La diferencia de estrategias puestas en práctica a lo largo de la cadena lo muestra un estudio sobre las redes automotriz y de telecomunicaciones en la Argentina, realizado por Novick et al, en el cual se identifican tres niveles de subcontratación con políticas de capacitación heterogéneas. Por ejemplo, en el caso de la cadena automotriz los autores observan: a) en el 1er nivel: personal joven, escolarizado, calificado o semi calificado, teniendo lugar una capacitación

sistémica; b) en el 2º nivel: personal escolarizado, calificado o semi calificado, con una capacitación no sistémica; y c) en el 3er nivel: personal adulto, baja escolaridad, poca calificación, con un capacitación esporádica (Novick et al, 1997).

En su estudio sobre diversos sectores productivos en México, Garcia et al. concluyen que se presenta una variedad de modalidades de subcontratación derivadas de cómo se vean afectadas las empresas contratantes por la crisis y por los procesos de apertura y modernización. Los autores detectan tres tipos de estrategias empresariales con sus respectivas consecuencias: en las empresas “tradicionales”, donde la subcontratación es un mecanismo de sobrevivencia, se percibe un notable deterioro de las condiciones de trabajo; en “las empresas tradicionales ganadoras en la crisis”, las condiciones de trabajo mejoraron en los primeros niveles de subcontratación, pero en las restantes las condiciones son negativas tanto para los trabajadores como para los mismos empresarios involucrados; en “las empresas emergentes” mejoraron las condiciones de trabajo en la empresa contratista, jugando el sindicato un papel importante, pero las de las empresas subcontratistas siguen siendo inferiores. Una conclusión importante es que cuando la empresa principal está inmersa en una trayectoria de innovación, la precariedad no se transforma en los últimos niveles de la cadena, pero sí en el primer o segundo nivel de ésta (García et al, 1999:71).

A los tres factores mencionados, lugar en la cadena, sector productivo y estrategias empresariales, habría que sumar, por una parte, el peso del contexto económico, cultural e institucional en el cual se desenvuelven las empresas involucradas, lo que varía entre sectores y regiones, e incluso entre trayectorias particulares y que, entre otras nos refiere el carácter “del sistema de responsabilidades a lo largo de la cadena que obligue la legislación nacional y del grado efectivo de cumplimiento de estas obligaciones por parte de las empresas” (Echeverría y Uribe,1998:19). Por otra parte, los atributos generales de la fuerza de trabajo, como son la calificación, el género, la combatividad (García, 2000).

Subcontratación laboral y acción sindical

Los efectos de la subcontratación laboral sobre los trabajadores permiten deducir las repercusiones que ello tiene sobre el desenvolvimiento del movimiento sindical, asunto siempre mencionado en los estudios consultados. El primer efecto evidente es que al sustituir trabajadores fijos por interinos disminuye la afiliación sindical, ya que éstos últimos no están bajo la protección del sindicato ni de la negociación colectiva. Pero además, la convivencia de

trabajadores en un mismo espacio con estatus y condiciones de trabajo muy diferentes unas de otras, quiebra las posibilidades de generar una identidad colectiva. Las relaciones de estos trabajadores entre sí, antes que solidarias, son tensas, producto de la injusticia que subyace al hecho de hacer tareas similares y percibir remuneraciones diferentes; los trabajadores fijos por su parte, perciben a los subcontratados como intrusos y como la muestra concreta de su eventual futuro (Iranzo, 1997). El fraccionamiento de los colectivos de trabajadores no produce dos grupos sino múltiples segmentos con condiciones de trabajo diferentes de acuerdo al contrato establecido, bien sea individual o de acuerdo a la contratista, ETT o cooperativa a la que pertenezcan, pudiendo convivir múltiples de ellas en una misma empresa. Ello reduce de manera drástica la capacidad de negociación, representación, movilización y huelga del sindicato (Abramo, 2001).

En los casos de externalización de fases o tareas hacia otras empresas subcontratadas, se produce la misma reducción de la afiliación, pero también de la capacidad de negociación, ya que, el temor a ver sus puestos tercerizados, sirve para desalentar las posibles demandas de mayores reivindicaciones. Por su parte, el sindicalismo en las empresas subcontratadas suele ser inexistente o muy débil. Frecuentemente son empresas de menor tamaño y con escaso desarrollo de su sistema de relaciones laborales, lo que se va haciendo más crítico a medida que se va descendiendo en la cadena de subcontratación.

El sindicalismo actual se desarrolló bajo la idea de homogeneidad y frente a este nuevo cuadro ha mostrado grandes dificultades para diseñar nuevas estrategias que le permitan insertarse en este marco distinto de relaciones laborales, signado por la diversidad. A ello se le suma que la práctica y el discurso empresarial enfatizan las jerarquías y las desigualdades, y buscan sustituir la identificación de los trabajadores con el sindicato por la identificación con la empresa a través de los programas de calidad total, todo lo cual dificulta más aún la tarea de encontrar fuentes de interés común (Leite, 2003; Cardoso, 2003; Garcia, 2000)

Los estudios reseñan que, en un primer momento, la mayor parte de los sindicatos en el mundo asumieron una posición defensiva, pero ésta no logró éxitos sino muy puntuales. Más aún, las empresas aprendieron, a raíz de las luchas sindicales que las forzaron a estabilizar trabajadores anteriormente subcontratados, a identificar los mecanismos que les permitían continuar con la misma política de externalización dentro del marco de la ley laboral (Klein, 2001). El incremento del desempleo se ha convertido en otro argumento que ha terminado por colocar a muchos

sindicatos en una posición más conciliadora frente a la subcontratación, buscando negociar los términos en que ésta tiene lugar, pero la estrategia más extendida es la de tratar de reducir al mínimo el número de trabajadores bajo tal condición. Menos son los casos en que se trata de cobijar bajo la acción sindical a los trabajadores temporales o interinos, en lo que incide las dificultades jurídicas presentes en muchos países.

El comportamiento sindical en la mayor parte de América Latina se asemeja al expuesto por De la Garza (1998) en el caso de México, donde distingue las estrategias sindicales frente a la flexibilización contractual de acuerdo a las orientaciones políticas prevalecientes: sindicalismo corporativo, blanco e independiente. Los primeros no se han opuesto a la flexibilización y han negociado en algunos terrenos; los segundos, se han sometido a las políticas de las empresas y los terceros, en aquellos casos en que se opusieron, quedaron derrotados, pero también han hecho esfuerzos por ser considerados interlocutores válidos frente a las políticas de flexibilización. En esta línea, García et al (1999) reseñan varias experiencias mexicanas en las cuales la intervención del sindicato permitió moderar los efectos de la externalización e incluso crear condiciones para que sus efectos no fuesen negativos. No hay duda, sin embargo que, a grandes rasgos, las tendencias dominantes en el sindicalismo mexicano en los últimos años (como prácticamente en todo el continente) revelan un importante debilitamiento tanto en términos cuantitativos como cualitativos (Herrera y Melgoza, 2003)⁴.

El sindicalismo brasileño es de los que desde hace más tiempo viene dedicando esfuerzos por enfrentar la precarización derivada de la externalización y ha logrado en algunos casos introducir ciertas restricciones a su uso vía la conquista de la consulta previa por parte de la empresa con el sindicato. No obstante, en materia legal e institucional no han tenido éxito, pues incluso se han aprobado reglamentaciones que favorecen la tercerización a través de cooperativas. Concretamente, en 1994, el gobierno, a través de la ley N°. 8949, introdujo un párrafo único en el artículo 442, estableciendo que “cualquiera que sea el ramo de actividad de la sociedad cooperativa, no existe vínculo laboral entre ella y sus asociados, ni entre éstos y los beneficiarios del servicio” (Nogueira e Ikezaki, 1999). En términos muy similares fue incluido un artículo al respecto en la nueva ley de cooperativas en Venezuela. Los estudios que al respecto se llevan a cabo actualmente en ese país⁵, así como un número significativo de estudios en Brasil revelan el uso de las cooperativas por parte de las empresas como forma de liberarse de los costos del trabajo registrado, constituyéndose, en la realidad, en formas de asalaramiento disfrazado (Lima,

1998, 1999 e 2002; Nogueira e Ikesaki, 1999; Amorim, 2003⁶.

Aún cuando en el caso del sindicalismo brasileño, en términos de afiliación y capacidad de movilización política, la coyuntura abierta con el inicio de la década de 90 es crítica⁷, no se puede desdeñar que hay nuevas tendencias en la actividad sindical reciente que apuntan hacia una renovación de las estrategias de acción (Guimarães et al, 2001; Leite, 2003). Incluso se evidencian en los días actuales señales de renovación de la actividad sindical,

“...que aparecen en procesos en que se da la integración de formas y prácticas preexistentes con nuevos formatos de organización y orientación sindicales, abarcando, incluso, temas anteriormente poco explorados. De esta forma, los sindicatos vienen articulando sus actividades movilizadoras tradicionales con la participación en otros ámbitos, tales como el debate y la intervención en proyectos de políticas públicas y sociales” (Ramalho y Santana, 2003: 13).

La experiencia más interesante en este sentido ha sido la participación sindical en las actividades de la Cámara Regional del Gran ABC, en la región de Sao Paulo, que evidencia el interés de los sindicatos en participar de tales tipos de proyecto, buscando sobretodo la implementación de nuevos modelos de desarrollo (Abramo e Leite, 2002; Leite, 2001 y 2003; Rodrigues, 2003)⁸.

Las implicaciones sociales de la subcontratación laboral

Las implicaciones sociales

Las consecuencias sociales de la subcontratación laboral se desprenden en forma nítida de los puntos precedentes, pero hay otro aspecto de carácter más global que conviene resaltar. De lo expuesto hasta ahora se evidencia que el empleo precario es fruto de inequidad, incertidumbre, dualización, desestructuración/reestructuración, desintegración y por tales razones, ha sido catalogado como una expresión del “renacimiento del capitalismo salvaje”, como parte de la estrategia para la revitalización industrial frente al agotamiento del modelo anterior (Urrea, 1999a:87).

Pero quizás lo más trascendental de la definitiva imposición de un modelo de subcontratación como el descrito, son sus efectos de carácter sociopolítico, sus implicaciones para la convivencia social, la ciudadanía y la democracia. Al respecto, las reflexiones de Castel, quien ha tenido una importante incidencia sobre los estudiosos latinoamericanos del trabajo, ponen de relieve el hecho de que las tendencias actuales del trabajo cuestionan el carácter mismo de la democracia. Apoyándose en algunos conceptos de los regulacionistas, plantea que el resquebrajamiento de la

relación salarial *fordista* fundada en la existencia de un trabajo homogéneo y estable, está significando, a su vez, la pérdida de la cohesión social que ella hizo posible. Tal cohesión social, aunque tensa, por la contradicción siempre presente entre el capital y el trabajo, fue posible en tanto el trabajo cumplía el rol de *gran integrador*, erigiéndose como la institución clave (por sobre otras como la familia) en la creación del sentido de pertenencia y en la principal fuente de reconocimiento social (Castel, 1999).

La merma de tales roles por parte del trabajo desde las últimas décadas del siglo XX, por efecto de “los nuevos modos de estructuración del empleo, la sombra de las reestructuraciones industriales y la lucha por la competitividad” (Ídem: 406), plantearía una nueva cuestión social cuyos principales ejes son: la desestabilización de los estables, la instalación de la precariedad y el déficit de los lugares ocupables en la estructura social. El primero de ellos, pone de relieve el hecho de que, antes que *insiders* y *outsiders*, lo que existe es un *continuum* de precariedad frente al cual todos los asalariados son eventualmente vulnerables, lo que plantea la necesidad de superar el concepto de exclusión social por terminar siendo encubridor de esa realidad. El segundo es expresión de la imposición de la “cultura de lo aleatorio” (citando a Rouleau-Berger) como resultado del predominio creciente del “empleo discontinuo y literalmente insignificante” (Ídem:415). El tercero, traduce el hecho de que cada vez son menos quienes tienen posibilidad de acceder a un trabajo socialmente útil, por lo que los desempleados, *los supernumerarios*, van adquiriendo un carácter cada vez más permanente, sin posibilidad alguna de inserción. La *desafiliación* progresiva de parte importante de la sociedad y la pérdida de identidad del trabajo, producto de la precarización y el desempleo, conlleva a que las bases sobre las cuales los individuos construyen su lugar en la sociedad desaparezca y con ello, el fundamento principal de la ciudadanía social y económica.

Una reflexión de esta naturaleza nos plantea preguntas tales como “¿Cuánta pobreza, cuánta exclusión puede soportar una democracia?” (Abramo, 1999:42)⁹, “¿Es posible pensar en la reconstrucción de una relación salarial sostenible y un lazo social perdurable?” (Glaymann, 2001:3), pero además hay otra pregunta pertinente: ¿Puede la competitividad desarrollarse sobre un profundo malestar social y laboral?

Las implicaciones de la subcontratación laboral sobre la competitividad

La subcontratación laboral no solamente tiene efectos sociales negativos para los trabajadores y para la sociedad, sino que los tiene incluso para la propia empresa que hace uso de ella. La

presentación de sus objetivos en el punto correspondiente nos permitió comprender las razones de su difusión, pero, sin embargo, sus consecuencias sociales se revierten también en contra de la misma competitividad.

Varios autores abordan este aspecto en sus reflexiones (De la Garza, 1998; Recio, 1999; Klein, 2001; Abramo, 2001; Glaymann, 2001). El principal factor a destacar es que la desmotivación, el desapego por el trabajo, y la resistencia frente a él que ello genera, actitudes características de los trabajadores en condiciones precarias, son contraproducentes con las modernas políticas organizativas basadas en la cooperación laboral y la implicación positiva. El descontento por parte de los trabajadores involucrados los incita a la deslealtad y son muchas las experiencias que dan cuenta de acciones soterradas de sabotaje o robos por parte de los afectados, cuya clara explicación es la represalia contra una empresa con la cual no tienen ningún compromiso, pues lo que les ofrece es un trabajo sin ninguna oportunidad de estabilidad y menos de desarrollo. Lo mismo ocurre con la fractura interna que se genera al interior de las empresas por efecto de la diversidad de situaciones laborales presentes, la cual es fuente de una conflictividad latente y por tanto contradictoria con el espíritu de colaboración y del trabajo en equipo, en aras del objetivo común de la productividad y la calidad.

En su afán por externalizar, las empresas van perdiendo calificaciones en su lenguaje, se van descapitalizando en materia de recursos humanos, lo que ante situaciones de imprevistos las hace más vulnerables. La evidencia de este proceso en Brasil, por ejemplo, es revelada en el estudio de Cardoso, Comin y Guimarães (2001). Estudiando el destino de los dimitidos de dos sectores centrales de la industria brasileña en el periodo 1989/1995 (para los trabajadores del sector de material de transporte del Estado de São Paulo) y 1989/1997 (para los del sector de la química moderna en Bahia), los autores elucidan la tendencia a la dilapidación de las calificaciones de trabajadores que se encuentran en la punta del proceso de reestructuración productiva en el país. Según ellos,

“...las dimisiones en los dos sectores no son consecuencia solamente de la reducción neta de puestos de trabajo en la industria [...] Lo que parece estar ocurriendo es un movimiento de dilapidación pura y simple de las habilidades y calificaciones de contingentes enteros de trabajadores, regularmente substituidos por otros, lo cual les quita progresivamente acceso no solo al sector de actividad donde podría existir una trayectoria de profesionalización, sino que los excluye de manera permanente de cualquier otro empleo formalmente registrado, protegido por la

legislación y por la acción política de los sindicatos. Y esto se da incluso en los sectores de punta de la economía brasileña, intensamente sometidos a la competencia internacional, pioneros en la reestructuración organizacional basada en programas de calidad y productividad para los cuales la estabilidad de los trabajadores en el empleo es una de las condiciones de garantía de la lealtad y del consentimiento en relación a los objetivos empresariales” (Cardoso, Comin e Guimarães, 2001: 46 e 47).

Desde el punto de vista del empresario, él también se ve fragmentado por la subcontratación, sobre todo el de la pequeña y mediana empresa, lo que lo debilita para negociar condiciones de precios y para modernizarse tecnológicamente (Abramo, 2001). A ello hay que añadir las consecuencias negativas que tiene para la empresa el progresivo debilitamiento de los sindicatos: “...existen evidencias de que una presencia sindical fuerte puede ser también un importante factor de competitividad, en el sentido del fortalecimiento de una vía más virtuosa a mediano y largo plazo, tanto en términos de eficiencia como de equidad. La presencia sindical puede ser un factor importante, por ejemplo, para estimular el involucramiento de los trabajadores con los objetivos de las gerencias y movilizar su motivación y conocimientos al servicio de los objetivos de productividad y calidad, así como fortalecer las estrategias de productividad basadas en la incorporación del cambio tecnológico, la calificación de los recursos humanos y la estabilización de la mano de obra” (Abramo, 2001:161).

Pero existen además otros resultados de la subcontratación precaria, que traspasan el interior de la empresa, que afectan el desarrollo de la competitividad global. El primero de ellos es que la permisibilidad en las formas de subcontratación laboral y la paulatina desaparición de las regulaciones del mercado de trabajo deja un amplio campo para el desenvolvimiento de prácticas de competencia desleal, revitalizándose las estrategias basadas en el uso de mano de obra barata. En segundo lugar, como consecuencia de la disminución de la cotización de los asalariados y del número creciente de empresas no registradas, cada día se vuelve un problema más grave el financiamiento de la seguridad social. En tercer lugar, la ausencia de controles perjudica a terceros, clientes y consumidores, para quienes desaparece el interlocutor responsable del deterioro de los servicios o del medio ambiente. Pero, así mismo, en cuarto lugar, los perjuicios a terceros o el confuso umbral de legalidad en que se desenvuelve gran parte de las formas de subcontratación, ocasiona la multiplicación de las demandas y con ello los costos empresariales por litigios judiciales. La incertidumbre jurídica no es un asunto fácilmente resoluble mientras

existan actores sociales que se ven afectados por tales prácticas. En síntesis, la regulación de las formas precarias de contratación debería ser un interés tanto de los trabajadores, como de la sociedad y de la propia empresa.

A modo de cierre: los asuntos en cuestión

A lo largo de la revisión sobre las posiciones en torno a la subcontratación, hemos podido observar que existen diferentes asuntos que están en cuestión y que son motivo de debate. El primero de ellos es en relación con el carácter de la producción flexible. En los años ochenta e incluso hasta mediados de los noventa, la mayor parte de los sociólogos del trabajo de América Latina enfocaron su atención en la empresa en singular, de manera que privilegiaron el estudio de la flexibilidad en relación a la organización del trabajo en el interior de la empresa. En ese momento el debate era fundamentalmente si se podía o no hablar de una reprofesionalización de la fuerza de trabajo por efecto de la modernización productiva organizativa y tecnológica y por lo tanto, el tema de la calificación estaba en el centro de las preocupaciones. No obstante, desde mediados de los noventa, dadas las transformaciones en el mercado de trabajo que fueron haciéndose evidentes, las preocupaciones se fueron desplazando hacia los efectos de la producción flexible más allá de la empresa y la subcontratación-externalización comienza a ser entendida como parte de un mismo proceso. Cada vez se hace más evidente que la calificación y la multihabilidad es una realidad que atañe al segmento minoritario de la masa laboral y que ello puede convivir con otros segmentos, cada vez más numerosos, cuyo problema central es la inestabilidad. Pero, mientras para unos la subcontratación es un proceso que manifiesta el mejoramiento y la capacitación de los llamados *insiders*, y la precarización de los *outsiders*, para otros, la subcontratación conduce a un proceso general de pérdida de derechos, y por ende de precarización progresiva.

En lo relativo a la subcontratación externa y a la conformación de cadenas de subcontratación, también se perfilan diferentes posturas. Por una parte, están quienes priorizan las relaciones técnicas entre empresas y enfatizan la importancia de construir encadenamientos productivos, concibiéndolos como generadores de un posible proceso virtuoso, gracias al cual se articulan y desarrollan nuevas capacidades y aprendizajes. Por otra parte, están quienes colocan el énfasis en las relaciones y condiciones de trabajo y visualizan la subcontratación como un proceso sustentado en la explotación del trabajo. De acuerdo al punto de partida, incluso las mismas políticas pueden ser interpretadas en forma contradictoria, como por ejemplo ocurre respecto al

papel del Estado en la promoción de la subcontratación: mientras unos lo califican de positivo por favorecer las relaciones entre las empresas, otros lo califican como indeseado por favorecer la precarización del trabajo. Así mismo, en lo relativo a la trascendencia de las relaciones de cooperación dentro de las redes empresariales para las condiciones de trabajo, hay quienes consideran que ellas conducen a su mejoramiento general, mientras que hay quienes sostienen que son procesos relativamente independientes, dentro de los cuales inciden otros aspectos de carácter institucional.

Más allá de los diversos enfoques, la principal conclusión que podemos derivar de la literatura consultada es que las características que asume la subcontratación laboral son el resultado de la combinación de un conjunto complejo de factores señalados a lo largo del análisis. Sin embargo, no se puede olvidar que en el escenario latinoamericano predominante, las implicaciones sociales del proceso de subcontratación son muy preocupantes porque ellas se insertan, al menos, dentro de tres tendencias alarmantes:

- a) En primer lugar dentro de la profunda y ya tradicional desestructuración del mercado de trabajo regional, con el aumento de la informalidad, de los empleos antiguamente llamados “atípicos” y del trabajo precario en general, mal pagado y sin derecho a la seguridad social;
- b) En segundo lugar dentro de la agudización de la crisis sindical, marcada por una disminución sensible de las tasas de sindicalización, de la capacidad de movilización y de reivindicación.
- c) En tercer lugar, dentro de la desestructuración que caracteriza a nuestras sociedades, producto del abismo socio-económico entre los sectores y clases que las conforman, donde la profundización progresiva de la desintegración social hace cada día más difícil la convivencia social y por ende el mantenimiento de la gobernabilidad, generando profundos problemas políticos para nuestras frágiles democracias.

En este cuadro, un papel crucial lo han jugado las políticas neoliberales y las medidas macro-económicas que han sido impuestas por los organismos internacionales en la región¹⁰, las cuales han agravado el malestar social y se han demostrado plenamente incapaces de propiciar salidas acordes con las necesidades de nuestras sociedades. De allí que la reconducción del rol del Estado y la orientación de sus políticas socio-económicas en el corto y mediano plazo para atacar los efectos más perversos de la producción flexible, resultan indispensables para impedir un deterioro social mayor con consecuencias impredecibles. Esto significa que se requiere de una acción estatal que en vez de flexibilizar todavía más el mercado de trabajo, ejerza un poder

regulatorio sobre el mismo, combatiendo las tendencias de desregulación y creando nuevas condiciones para el trabajo informal y para el trabajo subcontratado.

No obstante, lo que es impensable es el retorno de la estructura industrial fordista y de una clase obrera homogénea concentrada en grandes empresas, que fue la base social del sindicato fordista. La tendencia a la subcontratación proviene del carácter del nuevo modo de acumulación, basado en la flexibilidad de la producción y en la nueva estructura industrial que fragmenta el mercado de trabajo configurándose, de esa forma, como una de sus características intrínsecas, por lo que no existe una política capaz de combatir la heterogeneidad de la clase trabajadora.

En ese cuadro, los desafíos planteados al movimiento sindical son enormes y van desde la necesidad de poner en práctica políticas diferenciadas para los diversos sectores de la mano de obra, creando a su vez nuevas bases de identidad colectiva, hasta, junto con los sectores sociales progresistas, proponer políticas públicas y sociales capaces de abrir el camino hacia otro modelo de desarrollo, en el cual pueda tener lugar una flexibilización virtuosa, donde la búsqueda de la calidad, de la cooperación, de la articulación productiva y de la innovación sean los objetivos prevalecientes para hacer posible una nueva configuración socio-técnica en la cual el trabajo pueda cumplir el rol de integrador.

Conforme resaltan Santos y Rodrigues, uno de los desafíos más importantes con que se confronta el movimiento de los trabajadores en el nuevo milenio consiste en la "...definición de su nuevo papel en relación a la promoción de alternativas económicas que vayan más allá de la negociación obrero-patronal" (Santos y Rodríguez, 2002: 67). Si esto pareciera a primera vista inalcanzable para el frágil movimiento sindical latinoamericano, no se puede olvidar que los indicios de renovación a los que nos referimos anteriormente tal vez puedan estar indicando posibilidades en esa dirección. No obstante, las fuerzas de debilitamiento son muy fuertes y el futuro es impredecible. Aunque el sindicato en cuanto institución social ya haya vivido históricamente transformaciones profundas como las que la realidad le está planteando en este momento¹¹, el futuro no está determinado y, como ya resaltó De la Garza (2001) dependerá fundamentalmente de la capacidad propositiva y de acción colectiva de los diversos grupos sociales.

*Consuelo Iranzo es Doctora en Sociología del Trabajo y profesora-investigadora del Centro de Estudios del Desarrollo de la Universidad Central de Venezuela. (CENDES/UCV).

**Marcia Leite es Doctora en Sociología y profesora de la Universidad de Campinas (UNICAMP), Brasil.

Notas

1. “Diversos autores (Racciati y Watanabe) al definir la tercerización hacen hincapié en que ésta se refiere a actividades que ‘antes’ o que ‘tradicionalmente’ se realizaban internamente en la empresa y que ahora se traspasan a otro, un tercero. Este énfasis es importante de tener en cuenta porque de otro modo se corre el riesgo de denominar como subcontratada todas las operaciones de compra de bienes o servicios que realice una empresa para la ejecución de sus funciones” (Echeverría y Uribe, 1998:13).
2. Los contratos temporales se refieren a la legislación aprobada por el Parlamento en 1998, la cual establece la posibilidad de contratación de trabajo temporal con reducción de los costos indirectos de contratación, o sea, con menos derechos laborales (Cardoso, 2003: 65).
3. En su reciente estudio sobre los sindicatos en el Brasil, Cardoso sostiene que hubo un enorme crecimiento de los procesos laborales en la Justicia del Trabajo en los años 90 a través de los cuales se constata la inegable “*restricción empresarial en acatar el aumento de los costos de dimisión[...]* establecido en la Constitución Federal de 1988” (itálicas del autor). Esa forma de actuación del empresariado, que, según el autor, evidencia una manera de provocar en frío una flexibilización del mercado de trabajo bajo la anuencia del Estado – en la medida en que este se mostró desinteresado en fiscalizar a los empleadores – se constituyó, al lado del aumento de la contratación no registrada, en un elemento que favoreció los procesos de tercerización y subcontratación ampliamente adoptados por las empresas en esos años. (Cardoso, 2003: 185) .
4. Ver también al respecto el compendio coordinado por De la Garza, 2001.
5. Estudio sobre las relaciones triangulares en Venezuela que está siendo llevado a cabo por Consuelo Iranzo y Jacqueline Richter.
6. Vale señalar que este tipo de cooperativa atenta directamente con la concepción del cooperativismo como una forma de asociación libre de los trabajadores, que según las

investigaciones de Santos (2002), vienen también desarrollándose en el continente como formas alternativas de producción a las determinadas por la globalización hegemónica.

7. Esta crisis, aun que no sea universal, es profunda en el sentido de que alcanza especialmente “los núcleos más destacados del sindicalismo militante de la década de 1980, vale decir, los trabajadores industriales y los bancarios” (Cardoso, 2003: 233).

8. Una interesante discusión sobre las diferentes posiciones encontradas en la bibliografía internacional que relativiza la actual crisis sindical puede ser encontrada en Santana y Ramalho, 2003.

9. Tales indagaciones no son exclusivas de América Latina, sino que son válidas para todo el mundo occidental. Como indica Charles Tilly, a menos que nuevos modos de organización sean encontrados, la propia democracia está amenazada de ser oprimida “por las nuevas oligarquías del capital” (Tilly, 1995, apud Beynon, 2003: 47).

10. Vale señalar que ni el Bloque de los países desarrollados ni el de los países asiáticos han seguido tales medidas con la misma obediencia que se ha exigido de los países latinoamericanos.

11. Ello ocurrió en los inicios del siglo XX cuando, con la introducción del fordismo, los sindicatos de oficio vivieron una profunda crisis. La capacidad de transformación de la institución, sin embargo, se reveló con la paulatina sustitución del sindicato de oficio por el sindicato de masa, que se volvió el sindicato típico del nuevo modo de acumulación.

Bibliografía

Abramo, Laís 1998 “Um olhar de genero. Visibilizando precarizações ao longo das cadeias produtivas” en Laís Abramo y Alice Rangel de Paiva Abreu: *Gênero e trabalho na Sociologia Latino-americana*. (São Paulo/Rio de Janeiro: ALAST/SERT).

____ 1999 “Desafios atuais da sociologia do trabalho na América Latina: algumas hipóteses para a discussão” en Enrique de la Garza (comp.) *Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo XXI* (Buenos Aires: CLACSO).

____ 2001 “Mercado de trabajo, flexibilización y nuevas formas de regulación” en la *Revista Trabajo*, Año 2, N° 4, enero-julio, segunda época. (México: UAM).

Abramo, Laís y Leite, Marcia 2002 “Novas institucionalidades e novas formas de regulação no mundo do trabalho”, *Revista Pro-Posições* vol 13, no. 1 (37), jan/abr 2002. (Campinas: Faculdade de Educação/ Unicamp).

Abreu, Alice, Gitahy, Leda, Ramalho, José Ricardo e Ruas, Roberto 2000 “Produção flexível e relações interfirmas na cadeia automotiva”, en Alice Abreu (coord) *Produção flexível e*

novas institucionalidades na América Latina (Rio de Janeiro: Editora UFRJ).

Amorim, Elaine 2003 *No limite da precarização? Terceirização e trabalho feminino na indústria de confecção, dissertação de mestrado*. (Campinas: Departamento de Política, IFCH/Unicamp).

Beynon, Huw 2003 “O sindicalismo tem futuro no século XXI?”, en Marco Aurélio Santana y José Ricardo Ramalho (coord.): *Além da Fábrica. Trabalhadores, sindicatos e a nova questão social* (São Paulo: Boitempo).

Bilbao, Andrés 1999 “La posición del trabajo y la reforma de mercado de trabajo” en Faustino Mígueles y Carlos Prieto (dir y coord.) *El empleo en España* (Madrid: Siglo XXI de España, editores).

Bronstein, Arturo 1999 *La subcontratación laboral OIT*
www.oit.or.cr/oit/papers/subcontrat.pdf

Buonfiglio, María Carmela y Dowling, Juan Alfonso 2000 “Flexibilização das relações de trabalho: precarização e desemprego” (Buenos Aires: CD-R del III Congreso de ALAST).

Cardoso, Adalberto 2003 *A década neoliberal e a crise dos sindicatos no Brasil* (São Paulo: Boitempo).

Cardoso, Adalberto Comin, Álvaro e Guimarães, Nadya 2001 “Os deserdados da indústria: Reestruturação produtiva e trajetórias intersetoriais de trabalhadores demitidos da indústria brasileira”, *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* (Buenos Aires: ALAST).

Cardoso, Adalberto 2000 *Trabalhar, verbo transitivo: destinos profissionais dos deserdados da indústria automobilística* (Rio de Janeiro: Editora FGV).

Carrillo, Jorge y Hualde, Alfredo 2000 “¿Existe un cluster en la maquiladora electrónica en Tijuana? En Jorge Carrillo (coord.) ¿Aglomeraciones locales o cluster globales? *Evolución empresarial e institucional en el norte de México* (México: El Colegio de la Frontera Norte).

Carrillo, Jorge y Miker, Martha 2000 “A formação de um pólo automotivo no norte do México”, en Alice Abreu (coord) *Produção flexível e novas institucionalidades na América Latina* (Rio de Janeiro: Editora UFRJ).

Castel, Robert 1999 *La metamorfosis de la cuestión social* (Argentina: Paidós)

Castillo, Juan José 1989 “La división del trabajo entre empresas” en *Sociología del Trabajo*, nueva época, N°5, invierno 1988/89, (Madrid).

____ 1993 “Una macro empresa no (siempre) es un distrito cualificado”. El transformado del plástico en *Arganda del Rey* (Madrid: mimeo).

Charlier, Jean-Emile, Créviaux, Christophe y Nahon, Sebastian 2001 “Une approche de l’emploi atypique au travers de sa dimension stratégique” en *Marches du travail et*

differenciations sociales. Approches comparatives. LEST), CNRS. www.univ-aix.fr/lest

Coriat, Benjamín 1984 *La Robotique*. (Paris: Editions La Découverte).

_____ (1994) *Pensar al Revés*. Trabajo y organización en la empresa japonesa, (Siglo XXI Editores, Coyoacán).

De la Garza, Enrique (coord.) 1998 *Modelos de Industrialización en México*. (México: UAM)

_____ (2000a): “La flexibilidad del trabajo en América Latina” en Enrique de la Garza (coord.) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo* (México: Fondo de Cultura Económica).

_____ 2000b “Fin del trabajo o trabajo sin fin” en Enrique de la Garza (coord.) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo* (México: Fondo de Cultura Económica).

_____ 2001 “Democracia, representatividad y legitimidad sindical” en Enrique de la Garza (coord.) *Democracia y cambio sindical en México*, (México: Friedrich Ebert Stiftung; Solidarity Center/Centro Americano para la Solidaridad Sindical Internacional, AFL-CIO; P y V Editores).

Echeverría, Magdalena y Uribe, Verónica 1998 *Condiciones de trabajo en sistema de subcontratación* (Chile: OIT).

Egger, Philippe 1997 “Trabajo en régimen de subcontratación y empleo: algunas propuestas iniciales” en *La subcontratación de mano de obra: algunas cuestiones. Educación Obrera* (Ginebra: OIT).

Fonseca, Hugo 1999 “Articulación productiva: la subcontratación. Una alternativa para las empresas centroamericanas” en *Revista Académica Universidad Autónoma de Centro América*. www.uaca.ac.cr/acta/1999nov/hfonseca.htm

García, Anselmo, Mertens, Leonard y Wilde, Roberto 1999 “Procesos de subcontratación y cambios en la calificación de los trabajadores” en *Serie Desarrollo Productivo* N° 54. (México: CEPAL)

García, Brígida y Oliveira, Orlandina 2003 “Trabajo e ingresos de los miembros de las familias en el México metropolitano”, en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coord.) *La situación del trabajo en México 2003* (México: IET -Instituto de Estudios del Trabajo, Solidarity Center).

Garcia, Sandro 2000 “*Reestruturação produtiva e terceirização do trabalho no Brasil*” (Buenos Aires: CD-R del III Congreso de ALAST).

Gitahy, Leda y Bresciani, Luis Paulo 1998 “Reestruturação produtiva e trabalho na indústria automobilística” *Textos para discussão* no. 24. (Campinas : DPCT/IG/Unicamp).

Glaxmann, Dominique (2001 “Reflexions autour du travail interimaire: peut-on mobiliser durablement une main-d’oeuvre instable” en *Marches du travail et differenciations sociales. Approches comparatives. Laboratoire d’Economie et de Sociologie du Travail* (LEST), CNRS.

Gordon, David 1996 *Fat and Mean* (Nueva York: The Free Press).

Guimarães, Nadya, Comin, Álvaro e Leite, Marcia 2001 “Por um jogo de soma positiva: conciliando competitividade e proteção ao emprego em experiências inovadoras em negociação no Brasil”, en Nadya Araújo Guimarães e Scott Martin (coord): *Competitividade e Desenvolvimento. Atores e Instituições Locais* (São Paulo: Editora Senac).

Herrera, Fernando y Melgoza, Javier 2003 “Evolución reciente de la afiliación sindical y la regulación laboral” en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coord.) *La situación del trabajo en México, 2003* (México: IET -Instituto de Estudios del Trabajo, Solidarity Center).

Iranzo, Consuelo 1997 “Las relaciones laborales en la reestructuración productiva: el caso de SIDOR” en *Cuadernos del CENDES*, Año 14, segunda época, enero-abril. (Caracas:CENDES).

Klein, Naomi 2001 No Logo. *El poder de las marcas* (Barcelona: Paidós)

Lavinas, Lena, Sorj, Bila, Linhares, Leila, Jorge, Ângela 1999 Trabalho a domicílio: novas formas de contratualidade, Projeto Inter-regional OIT/DANIDA *Trabalho a domicílio na economia global* (Santiago de Chile: OIT).

Leite, Marcia 1996 “A qualificação reestruturada e os desafios da formação profissional”, *Novos Estudos Cebrap* no. 45, julho de 1996. (São Paulo: Cebrap).

_____2001 “Nuevas respuestas del sindicalismo brasileño: la experiencia de la Cámara Regional del Gran ABC” en *Cuadernos del CENDES* (Caracas: CENDES).

_____2003 *Trabalho e sociedade em transformação. Mudanças produtivas e atores sociais* (São Paulo: Fundação Perseu Abramo).

Lima, Jacob 1998 “Cooperativas de produção industrial: autonomia e subordinação do trabalho”, en Nadya Castro y Cláudio Dedecca (coord) *A ocupação na América Latina. Tempos mais duros* (São Paulo/Rio de Janeiro: ALAST).

_____1999 “Novas formas, velhos conteúdos: diversidade produtiva e emprego precário na indústria do vestuário”, *Revista Política e Trabalho* no. 15, São Paulo.

_____2002 *As artimanhas da flexibilização: O trabalho terceirizado em cooperativas de produção* (São Paulo: Terceira Margem).

Martins, Heloísa y Ramalho, José Ricardo (coord) 1994 *Terceirização: Diversidade e negociação no mundo do trabalho. Crise e mudança no final do século* (São Paulo: Hucitec/Nets-Cedi).

Nogueira, Luciana e Ikezaki, Regina 1999 “A construção das cooperativas no nordeste brasileiro”, en DIEESE (coord) *Emprego e desenvolvimento tecnológico* (São Paulo: DIEESE/CESIT).

Novick, Marta, Miravalles, Martina y Senen, Cecilia 1997 “Vinculaciones interfirmas, estrategias de adaptación y competencias profesionales en Argentina” en Marta Novick y Maria

Antonia Gallart (coord.) *Competitividad, redes productivas y competencias laborales* (Montevideo: Cinterfor/OIT/Red latinoamericana de Educación y Trabajo).

Panorama Laboral 2003 (Lima: OIT).

Piore, Michael. y Sabel, Charles 1984 *The second industrial divide* (Nueva York: Basic).

Ramalho, José Ricardo y Santana, Marco Aurélio 2003 “Trabalhadores, sindicatos e a nova questão social”, en Marco Aurélio Santana y José Ricardo Ramalho (coord) *Além da Fábrica. Trabalhadores, sindicatos e a nova questão social* (São Paulo: Boitempo).

Recio, Albert 1999 “La segmentación del mercado laboral en España” en Faustino Mígueles y Carlos Prieto (dir y coord.) *El empleo en España* (Madrid: Siglo XXI de España, editores).

Rodrigues, Iram 2003 “Relações de trabalho no ABC paulista”, en Marco Aurélio Santana y José Ricardo Ramalho (coord) *Além da Fábrica. Trabalhadores, sindicatos e a nova questão social* (São Paulo: Boitempo).

Rueda Peiro, Isabel (coord.) 1997 *Las empresas integradoras en México* (México: Siglo XXI editores).

Salas, Carlos y Zepeda, Eduardo 2003 “Empleo y salarios en el México contemporáneo”, en Enrique de la Garza y Carlos Salas (coord.) *La situación del trabajo en México, 2003* (México: IET -Instituto de Estudios del Trabajo, Solidarity Center).

Santana, Marco Aurélio y Ramalho, José Ricardo (coord) 2003 *Além da Fábrica. Trabalhadores, sindicatos e a nova questão social* (São Paulo: Boitempo).

Santos, Boaventura. e Rodríguez, Cesar 2002 “Para ampliar o cânone da produção”, in Boaventura de Souza Santos (coord) *Produzir para viver. Os caminhos da produção não capitalista* (São Paulo: Civilização Brasileira).

Santos, Boaventura (coord) 2002 *Produzir para viver. Os caminhos da produção não capitalista*. (São Paulo: Civilização Brasileira).

Sarfati, Hedva 1999 *Flexibilité et creation d'emplois: un defi pour le dialogue social en Europe*. (París: Ed. L'Harmattan).

Trías, Velia 1999 "Visión: outsourcing", en *It manager. Gestión estrategia de tecnología It Media* (Caracas) Junio 1999.

Urrea, Fernando 1999a “Globalización, subcontratación y desregulación laboral” en Luz Gabriela Arango y Carmen Marina López (comp.): *Globalización, apertura económica y relaciones industriales en América Latina*. (Colombia: Utópica ediciones).

_____1999b“Un modelo de flexibilización laboral bajo el terror del mercado” en Enrique de la Garza (comp.) *Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo XXI*. (Buenos Aires: CLACSO).

Valero, Edgar A. 1999 “Subcontratación, reestructuración empresarial y efectos laborales en la industria” en Luz Gabriela Arango y Carmen Marina López (comp.) *Globalización, apertura económica y relaciones industriales en América Latina* (Colombia: Utópica ediciones).

Vázquez Barquero, Antonio 1999 *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*. (Madrid: Ed. Pirámide).

Capítulo14: Género, Proceso de trabajo y Flexibilidad Laboral en América Latina

María Eugenia de la O*

Rocío Guadarrama**

Introducción

Hoy en día, el mundo del trabajo en América Latina parece estar marcado por una profunda crisis que se expresa en la contracción del crecimiento económico de los países de la región, y en la tasa de desempleo urbano más alta de los últimos veintidós años. En el trasfondo de dicha crisis se encuentran los límites de un modelo de desarrollo sustentado en la apertura comercial y financiera, en la inversión extranjera y en la aplicación de reformas estructurales y estrategias de flexibilización al mercado de trabajo.

En un contexto de nuevas circunstancias económicas, sociales y tecnológicas que conviven en un panorama productivo polarizado entre sectores exportadores “de alta productividad y tecnología de vanguardia”, con otros, de carácter informal, de “escaso capital, sin protección social e históricamente precarios” (OIT, 2002: III). En este escenario poco alentador y de extrema vulnerabilidad económica y social, surge la inquietud por conocer el tipo de participación que se está generando para las mujeres a la luz del fenómeno de la flexibilidad laboral.

La flexibilidad laboral, favorecida por el modelo económico neoliberal, fue particularmente intensa en países como Bolivia, Chile, Argentina, Brasil y México, en los que ésta emergió como una estrategia para superar la crisis y las medidas de ajuste estructural. Posteriormente, se observaría una flexibilización tardía y menos profunda en otros países del área aunque compartiendo la supresión del proteccionismo empresarial, y el desajuste de las normas del empleo y del salario. Es decir, se trató de *la transformación del conjunto de reglas que regían la relación del trabajo*, cuyo efecto más nocivo radicó en la inseguridad laboral experimentada por los trabajadores en general, y las mujeres asalariadas, en particular (León, 2000: 38).

Una de las estrategias más efectivas para inducir la flexibilidad laboral en América Latina fue el cambio normativo gubernamental a través de decretos, reglamentos y enmiendas

constitucionales, lo que estimuló la adopción de nuevos patrones de negociación y la adecuación del funcionamiento de las instituciones laborales para una economía abierta. En algunos países, como Costa Rica, Colombia, Venezuela, Perú, y especialmente en Argentina, Brasil y México, se identificó mecanismos más específicos ligados a la creación de contratos especiales y temporales, la alteración de la estructura salarial y del empleo, la creación de empresas y de servicios transitorios, así como la supresión de las indemnizaciones por despido injustificado. A los que se añadió figuras compensatorias de promoción y capacitación laboral, asistencia al desempleo, promoción de mecanismos de conciliación y la flexibilización de las jornadas de trabajo (Marco, 2001).¹

Como se puede observar, la *flexibilidad laboral*, parece constituir un *concepto* que sintetizan la actual configuración de las relaciones entre el capital y el trabajo en sus múltiples dimensiones y transformaciones referidas a la organización de la empresa, las políticas de empleo, la reestructuración de los mercados laborales, el movimiento sindical y la precarización del trabajo en América Latina (OIT, 2002: 23-25). A pesar de los problemas que podría presentar este concepto, considerado como *difuso* por autoras como Yáñez (1999: 2) y De la O (1998: 11), y criticado por su contenido *funcionalista* en los términos utilizados por la OIT.²

Este concepto destaca por su utilidad para aprehender la dinámica de la transición laboral latinoamericana de finales del siglo XX, y particularmente sus posibilidades para reflexionar sobre cómo los sujetos masculinos y femeninos ponen en juego sus capacidades socioeconómicas y culturales dentro de los límites impuestos por las nuevas condiciones de trabajo. Lo que implica para los primeros, la amenaza cada vez más cercana del desempleo y, para las segundas, su incorporación al trabajo remunerado en condiciones de desventaja y en los segmentos más desfavorecidos del mercado de trabajo.

En este documento se pretende analizar la *flexibilidad laboral* en una *doble dimensión*, que refiere por un lado, a las coyunturas del mercado laboral y, por otro, a los cambiantes procesos de trabajo de la última década del siglo XX y los primeros años del siglo que comienza. Este abordaje estará atravesado, además, por una *mirada de género*, con el fin de subrayar la subjetividad y la multidimensionalidad de las relaciones laborales. En suma, se trata de reflexionar, en palabras de Hirata (1998: 12) sobre "... la necesaria

complementariedad entre una teoría de los mercados de trabajo, una teoría correlativa a los procesos de trabajo y una teoría del ‘sujeto sexuado’.

Con esta intención se revisó la producción académica e institucional más difundida de los últimos años, que consigna los efectos de la flexibilidad laboral en los mercados de trabajo y en los procesos productivos *desde una perspectiva de género*. A partir de este registro crítico, se espera contribuir al desarrollo de un acercamiento que de cuenta de la complejidad de la realidad sociolaboral que experimentan las mujeres en su difícil transcurrir entre el mundo del trabajo remunerado y el no remunerado, doméstico y familiar.

Con este propósito, en el primer apartado consideramos *la incorporación de la mujer latinoamericana al mercado de trabajo* en los años noventa, lo que permite identificar el complejo y contradictorio proceso de institucionalización de las diferencias de género en la transición laboral abierta por la reestructuración económica, la flexibilización laboral y la globalización de los mercados de trabajo. Como parte de este proceso, se identifica también un patrón emergente de feminización de la fuerza laboral y sus efectos en la precarización del trabajo.

A continuación, en el segundo apartado, se examina el fenómeno de la flexibilidad laboral *en el ámbito de la empresa y su impacto en la participación femenina*, a través de la revisión de los principales estudios realizados en el periodo mencionado que analizan las nuevas formas de división del trabajo, la flexibilización de las relaciones laborales asociadas a la precariedad de género y los riesgos y oportunidades de las mujeres en el contexto de la globalización y el libre mercado. Todo ello, con el fin de identificar más nítidamente en que consiste la perspectiva de género y dar reconocimiento a la multidimensionalidad de la flexibilidad laboral.

Las mujeres en el mercado de trabajo: La transición laboral de los años noventa

Un fenómeno que va de la mano de las transformaciones laborales en América Latina, a lo largo de la década del noventa, es el crecimiento de la fuerza de trabajo a una tasa anual de 3.2 %, hasta 1998. Detrás de esta cifra, lo que se observa es el surgimiento de los llamados “nuevos pobres”, conformados por las mujeres y los jóvenes urbanos lanzados al mercado de trabajo como consecuencia de la crisis. Este fenómeno, y en particular el crecimiento

acelerado de la participación femenina, de 40.7 % a 45.4 % entre 1990 y 1997, transformó los patrones de participación por sexo en América Latina: por primera vez en la historia regional, el aporte de la población femenina al incremento total de la población ocupada superó al de los hombres (León, 2000: 9).

Para explicar este fenómeno emergente de feminización de la fuerza de trabajo, conviene distinguir tres coyunturas que coinciden con los procesos de reestructuración económica, de flexibilización de las relaciones laborales y de globalización de los mercados. La primera de estas coyunturas tuvo como punto de partida la crisis de la deuda y la transición del modelo de desarrollo económico de proteccionista a exportador en los años ochenta. En este contexto, la flexibilización laboral aparece como una estrategia de salida a la crisis a través de ajustes en las relaciones entre el Estado, las empresas y los trabajadores. Este cambio del modelo económico y de las reglas que regulan las relaciones laborales tuvo importantes consecuencias en *la institucionalización de las diferencias de género y en la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo*.

La segunda coyuntura, se refiere a la entrada masiva de las mujeres al mercado de trabajo durante la primera mitad de la década de los noventa, en medio de una situación caracterizada por el desempleo y los bajos salarios provocados por las políticas de ajuste. En este contexto, se configuró un patrón de participación laboral por género; uniforme y pleno en el caso de los varones, y heterogéneo e insuficiente en el caso de las mujeres, aunque con visos de permanencia durante el período reproductivo asociada a la discriminación salarial y profesional.

La tercera coyuntura, corresponde a la nueva ola de ajustes de la segunda mitad de la década de los noventa y principios del nuevo siglo, concebidos para enfrentar la crisis de los países del sudeste asiático y, en segundo lugar, la desaceleración de la economía estadounidense después de los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001.³ En esta coyuntura, la flexibilización se asocia con el nuevo esfuerzo de las empresas para aumentar su productividad y mantener sus niveles de competitividad relativa en el ámbito internacional, con base en la reducción y búsqueda de mejores costos laborales y la subcontratación. Paralelamente, crecieron los empleos por cuenta propia de baja productividad y marcados por el signo de la precariedad.

1ª. Coyuntura: Transición productiva, nuevas reglas laborales e institucionalización de las diferencias de género

Entre 1980 y 2000, se observó en América Latina un cambio del modelo económico de tipo proteccionista por otro de inspiración neoliberal. En el ámbito del trabajo, este cambio ha sido resumido en el concepto de flexibilidad laboral, que para algunos autores se refiere al cambio de las “reglas del juego” que rigen las relaciones entre los actores en el ámbito externo e interno de las empresas (León, 2000: 38 y OIT, 2002: 23-25).

Lo que importa subrayar es que esta transición se produjo en el marco de fenómenos estructurales globales, que tuvieron consecuencias de largo plazo en el tipo de desarrollo seguido por los países del área, volcados hacia el mercado externo, y particularmente en la fuerza de trabajo femenina que, como se explica más adelante, tendió a localizarse en los sectores exportadores basados en el uso intensivo de mano de obra como las empresas maquiladoras, la agricultura y la agroindustria.

Esta rearticulación productiva y comercial de los países de la región, aunada a la desarticulación del régimen laboral, amplió la situación de desprotección e informalidad previa a la crisis de la deuda, *justo en el momento en que las mujeres se incorporaron masivamente a la fuerza laboral*. De acuerdo con León (2000: 39), en estas circunstancias se configuró *un claro proceso de exclusión social* que perjudicó especialmente a las mujeres, los jóvenes y los adultos mayores.

Lo que queremos destacar, son justamente las consecuencias de este cambio de modelo económico y de las reglas que regulan las relaciones laborales, en el proceso de institucionalización de las diferencias de género y la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo. Como ya se ha señalado, este último proceso se desarrolló en el contexto de la crisis de la deuda de los años ochenta, lo que explica que se ahondaran las diferencias sociales en el acceso al empleo de las mujeres. El resultado de estas intrincadas relaciones fue *una nueva forma de exclusión femenina* caracterizada por la segregación ocupacional, la precarización del trabajo y la discriminación salarial de las mujeres. Fenómeno que claramente puso de manifiesto la otra cara del proceso social de la división sexual del trabajo, que históricamente ha distribuido de manera jerárquica e inequitativa las tareas de la producción y la reproducción social entre hombres y mujeres (De Oliveira y Ariza, 1997: 186 y 188).

En la coyuntura laboral de fin de siglo, este reparto desigual de tareas se proyectó en los niveles y modos de inserción de la fuerza de trabajo femenina y masculina en los mercados de trabajo (De Oliveira y Ariza, 1997: 188). Si bien, en términos generales, la participación creciente de las mujeres latinoamericanas en los mercados de trabajo aminoró su exclusión del ámbito del trabajo extradoméstico y, por consiguiente, redujo la brecha en los niveles de participación económica entre hombres y mujeres, no podemos pensar en una relación directa entre participación económica femenina y segregación.

En un estudio realizado por Gálvez (2001: 34), sobre una muestra de cinco países (Brasil, Costa Rica, Honduras, Panamá y Venezuela),⁴ encontró que en todos ellos había un alto grado de segregación sexual en las ocupaciones; aún cuando este fenómeno había disminuido ligeramente entre 1990 y 1997, en un contexto marcado por el aumento del empleo femenino con respecto al masculino. Al respecto, advierte, coincidiendo con Oliveira y Ariza (1997), que la feminización del mercado de trabajo tiene efectos diferentes sobre la segregación sexual y no necesariamente contribuye a disminuirla.⁵

Otro indicador de la inequidad en las condiciones de acceso de las mujeres al mercado laboral es el de las remuneraciones. Sobre este punto, la misma autora indica que en todos los países de la región, por encima de las diferencias en tamaño y nivel de ingreso, las remuneraciones económicas de las mujeres son menores que las de los varones debido a su inserción laboral más precaria (Gálvez, 2001: 8). Nuevamente resalta el hecho de que aunque la dinámica laboral de finales del siglo pasado se muestra favorable a la incorporación relativa de las mujeres al mercado de trabajo, los fenómenos relacionados con la globalización tienden a reproducir patrones de inequidad sociolaboral.

Uno de los indicadores más usados para medir la brecha socioeconómica y cultural entre los géneros es precisamente el *ingreso global por sexo*⁶, que permite comparar en términos generales el ingreso que obtiene el conjunto de mujeres con el que obtienen los hombres de un mismo país. De acuerdo a las cifras proporcionadas por Gálvez para 13 países latinoamericanos de muy diferentes niveles socioeconómicos (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Uruguay y Venezuela), la brecha entre hombres y mujeres en su capacidad para generar ingresos mostró una tendencia positiva entre 1990 y 1997. No obstante, la distancia entre ambos

(más de 50 puntos porcentuales) sigue siendo muy alta, independientemente del PIB de estos países.

Para explicar mejor las diferencias salariales entre hombres y mujeres, habría que tener en cuenta además algunos factores de carácter contextual, como la composición de la fuerza de trabajo y su distribución sectorial, el número de horas trabajadas por hombres y mujeres, su edad y nivel escolar. De acuerdo con estos criterios encontramos que la distancia de ingresos por hora entre hombres y mujeres en América Latina es mayor en la industria, especialmente en las empresas de mayor tamaño; las jornadas laborales semanales promedio de las mujeres son más reducidas (39.9 horas por semana frente a las 46.8 de los hombres), por lo mismo, la brecha salarial entre hombres y mujeres es mayor cuando se toma este criterio en lugar del ingreso por hora. Las mayores diferencias salariales entre trabajadores hombres y mujeres de más edad y mayor nivel educativo indican también las dificultades que tienen las mujeres para acceder, permanecer y promoverse en los mercados de trabajo (OIT, 2001: 22-32).

Detrás de estos factores “objetivos”, afloran otros menos visibles de carácter cultural que encajonan a las mujeres en una gama limitada de ocupaciones definidas como femeninas (*segmentación horizontal*), y las colocan en las jerarquías más bajas dentro de las mismas ocupaciones que comparten con los varones (*segmentación vertical*). Son estos factores los que explican la distancia que separa los ingresos de hombres y mujeres (Arraigada, 1997: 21-22-23). En este sentido, podríamos hablar una ideología constituida por los mitos sobre lo femenino y lo masculino que otorga a las mujeres y a los hombres determinados saberes y habilidades que influyen, por una parte, en la definición de los perfiles de puestos de trabajo y, por la otra, en la elección de profesiones, ocupaciones y capacitaciones que hacen los propios hombres y mujeres (Abramo, 1995; Abramo y Todaro, 1998 y Callejo y Martín Rojo, 1994-1995).

Las estadísticas e indicadores sociales citadas por Pollack (1997: 44-49), confirman que en 1994 las mujeres urbanas latinoamericanas se concentraban mayoritariamente en los servicios, en proporciones en gran parte de los países latinoamericanos por arriba del 70 %. Cinco años después, en 1999, esta tendencia hacia la terciarización del empleo femenino se había arraigado aún más. Los datos de las encuestas de hogares, de una muestra de 16 países, muestran que las ocupadas urbanas en los servicios superaban el 80%, salvo en El

Salvador, Guatemala, Honduras y México, países con una proporción mayor de mujeres ocupadas en la industria.

Esta misma fuente indica que al finalizar el siglo XX las mujeres se concentraban en empleos precarios como por cuenta propia y familiares no remunerados, especialmente en aquellos países con una industria más feminizada de tipo maquilador como los mencionados antes, excepto México. En general, en América Latina más del 40% del trabajo no remunerado y del 90% del servicio doméstico es realizado por mujeres. Asimismo, una dimensión más de la segregación laboral se refleja en la mayor proporción de mujeres que ocupa puestos subordinados, como profesionistas y técnicas, en contraste con la mayor proporción de hombres en los trabajos manuales.

2ª. Coyuntura: Los patrones de participación laboral de género en el contexto de la apertura comercial y la reestructuración económica

A principios de los años noventa, pasado el período de ajuste de corto plazo en los países latinoamericanos, tras la crisis de la deuda externa, se inició una fase de reestructuración marcada por la apertura hacia los mercados externos y la reorganización de los procesos productivos. El dato sobresaliente de este proceso, como ya se ha dicho, fue *la feminización de la fuerza de trabajo* (Arraigada, 1997: 5).

Para entender mejor este proceso, conviene observar las tasas de participación económica de mujeres y varones entre 1990 y 1997. Estos datos ponen de manifiesto un patrón masculino de participación laboral prácticamente constante en estos años, con tasas similares entre los países de la región, y una incorporación plena promedio por arriba del 74 %. Por el contrario, las mujeres presentan trayectorias heterogéneas en su participación, con una diferencia de hasta 17 puntos entre los países de la muestra, y aunque crecieron en número aceleradamente durante la década, la distancia que las separa de los hombres sigue siendo todavía considerable. Así lo demuestran los datos de la CEPAL para 1999, de acuerdo con los cuales la tasa de participación promedio de los hombres era de 90.3 y la de las mujeres de 35.8.

Si quisiéramos precisar aún más el significado de estos patrones, hay que recordar que la máxima participación en mujeres y hombres tiene lugar entre los 25 y 49 años. En el caso de las mujeres de este rango de edad, este dato constituye una auténtica novedad con relación a la generación anterior de mujeres latinoamericanas que se retiraban de la fuerza

laboral al casarse o unirse y tener hijos (Arraigada, 1997: 11 y Pollack, 1997: 37).⁷ Nuevamente llegamos a la conclusión de que la crisis no sólo empuja a las mujeres a buscar trabajo sino que las obliga a permanecer en el mercado con su doble carga doméstica y productiva que se agranda aún más entre las mujeres más pobres⁸.

En general, la mayor escolarización de las mujeres latinoamericanas ha estado asociada con el incremento de su participación laboral. No obstante, su mayor presencia en el mercado de trabajo se ha topado con barreras que obstaculizan su movilidad ascendente en la escala salarial y profesional, especialmente en el grupo de las mujeres con mayor instrucción de 13 años y más (León, 2000: 24, Arraigada, 1997: 18 y Pollack, 1997: 50). Al respecto, cuando se introduce la variable educación para analizar las diferencias salariales entre hombres y mujeres se encuentra que la mayor diferencia de ingresos se registra en los niveles de instrucción más altos, lo que demuestra que “la opción por trabajar” no está determinada por una lógica de costo-beneficio sino por factores culturales, como la realización personal y la independencia de las mujeres.

En resumen, lo dicho hasta ahora nos permite afirmar que aunque la entrada de las mujeres al mercado de trabajo ha ido en aumento, las barreras que tienen que vencer para lograr condiciones más justas y equitativas en el hogar y el mundo productivo son aún considerables y de diferente peso entre los países de la región. En este sentido, convendría en un futuro estudiar en detalle las diferencias entre países, y al interior de los mismos entre sus zonas urbanas y rurales, considerando variables como la edad, el nivel educacional, el nivel de ingreso y el sexo (Pollack, 1997: 33). Al respecto, también es imprescindible afinar los métodos tradicionales, como las encuestas de hogares, que aún tienen dificultades para dar cuenta de la compleja situación laboral de las mujeres y desarrollar estrategias micro nivel más efectivas que nos permitan mirar las múltiples formas del trabajo doméstico y extradoméstico.

3ª Coyuntura: Las nuevas crisis y el empleo precario

Un hecho que acompaña la entrada de las mujeres a la actividad remunerada, es la creciente feminización de los empleos de baja productividad y del sector informal; producidos primero por la crisis de comienzos de los años ochenta y la reestructuración productiva de los noventa, y en los últimos años, por la ola recesiva desatada por la crisis asiática a partir

de 1998 y, profundizada por la desaceleración de la economía estadounidense después de los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001.

Un importante número de los empleos de baja productividad se manifiesta en la expansión del trabajo por cuenta propia entre 1980 y 1995, tanto de hombres como de mujeres. De acuerdo con Brígida García, citada por Oliveira y Ariza (1997: 188), en México el efecto de la crisis y de la reestructuración económica fue proporcionalmente mayor en la PEA femenina que creció, entre 1970 y 1995, a tasas mayores que los trabajadores varones por cuenta propia y no remunerados como porcentaje de la PEA total. Además, estas mujeres se encontraron en peores condiciones que los varones dentro de esta categoría, ya que generalmente desempeñaban actividades de subsistencia de forma unipersonal, con muy bajos salarios y jornadas más largas de trabajo.

Otra expresión actual de este mismo fenómeno se puede asociar con los efectos de la externalización del trabajo, que se identifica con la subcontratación de formas de trabajo por las empresas. El resultado de este proceso es la multiplicación de pequeños talleres subcontratistas que representan el último eslabón de las cadenas productivas y la externalización de la precariedad laboral.

Ambos tipos de empleo, tanto el externalizado como por cuenta propia, tienen en común la precariedad de su ejercicio, caracterizado por la discontinuidad en el tiempo y la falta de regulación (ausencia de contratos); bajos salarios; otras formas de remuneración, como el pago a destajo o mediante comisiones disfrazadas de trabajo asalariado; mecanismos para extender ilegalmente los horarios de trabajo e incrementar la intensidad de las jornadas de trabajo, y en general condiciones mínimas de higiene y seguridad social.

Entre estas ocupaciones, Arraigada (1997: 26) destaca las de tipo precario pero tradicional, como el trabajo doméstico, y las nuevas modalidades de trabajo a domicilio, por cuenta propia y en microempresas. Aunque todas estas ocupaciones tienden a estar subregistradas, es posible marcar algunas tendencias. Por ejemplo, el decrecimiento del trabajo doméstico como ocupación femenina en algunos países en la primera mitad de la década del noventa, lo que no quita que siga siendo una actividad importante y aún creciente en países con problemas de empleo, como México y Argentina.

En general, el trabajo doméstico se mantiene como una de las entradas preferentes de las mujeres al mercado de trabajo. Este es el caso de las mujeres centroamericanas, caribeñas y

del sureste mexicano que migran de la finca a la maquila, y que al llegar a la ciudad se emplean como trabajadoras domésticas antes de iniciar su periplo por los distintos eslabones del trabajo industrial, con frecuencia asociados con industrias de exportación intensivas en mano de obra, como son las de confección de ropa, textil, cuero, calzado y tabaco.

Otra forma de referirse a estas ocupaciones precarias es por su baja productividad, haciendo alusión a las formas de organización de los establecimientos y los productores. Estos sectores se distinguen por sus bajos salarios y escasas ganancias para quienes trabajan por cuenta propia o como pequeños empresarios, y por tener una composición más feminizada de su fuerza de trabajo que los sectores con productividad media y alta (Gálvez, 2001: 37).

Si se asocia el nivel de productividad de las actividades económicas con su capacidad para generar ingresos, se encuentra que en los sectores de baja productividad los ingresos son menores que en el resto de la economía. Al respecto, Gálvez (2001: 39) demuestra además que en los casos de Bolivia, Brasil y México, las diferencias son mucho mayores entre las mujeres que entre los hombres: los ingresos de las mujeres ocupadas en los sectores de baja productividad representan apenas alrededor del 50% del correspondiente a las ocupadas en el resto de la economía, en tanto que en el caso de los hombres constituyen el 60 y hasta el 90 %.

Si se miran los indicadores que refieren el lugar ocupado por las mujeres en el mercado de trabajo asalariado, no hay duda que entre los años ochenta y noventa las mujeres crecieron más que los hombres en las empresas medianas y grandes, y que las asalariadas a jornada completa continuaron siendo la categoría más importante de la fuerza de trabajo femenina. Este hecho nos habla de un claro proceso de proletarización de la fuerza de trabajo femenina. Aún en los países que experimentaron reestructuraciones productivas profundas en sectores industriales y de servicios, como es el caso de Brasil, la participación femenina en la fuerza de trabajo industrial no sólo se mantuvo sino que aumentó levemente. En opinión de León (2000: 53) esto se debió a su permanencia en subsectores predominantemente femeninos, como el textil, calzado y vestuario, y, sobre todo, a su acceso a nuevos puestos de trabajo en los subsectores mecánico, gráfico-editorial y alimentario. En el caso del sector bancario, donde el número de empleados disminuyó cerca

de 43 % entre 1989 y 1997, la participación femenina creció de 36 % al 43 % del total de los trabajadores.

En términos generales, la proletarización industrial de las mujeres latinoamericanas debe explicarse por su incorporación masiva en industrias intensivas en mano de obra y su concentración en áreas de trabajo secundarias, como los servicios comerciales, secretariales y de ventas, y en categorías flexibles y polifuncionales.

Género y flexibilidad laboral en el ámbito de la empresa

Los procesos de reestructuración económica, flexibilización laboral y globalización de los mercados de trabajo latinoamericanos conformaron el contexto en el que se incorporó la mujer a la actividad remunerada en las últimas décadas, es decir, bajo un patrón de fuerte segmentación ocupacional, subvaloración del trabajo y una baja calidad en el tipo de empleos.

Esta realidad fue captada en los estudios sobre el trabajo de la mujer latinoamericana, que tuvieron como antecedente la influencia de las teorías de la modernización y de la crítica feminista marxista al nuevo orden mundial durante los años sesenta y setenta (Arango, 2000:2). A partir de los años ochenta, el debate se centró en el impacto de los programas de ajuste en las condiciones de vida de las mujeres, en la transferencia de los costos estatales a la economía reproductiva y al trabajo no remunerado de las mujeres, y en general, se ejerció una fuerte crítica a los modelos macroeconómicos y sus efectos en las relaciones de género en términos de desarrollo⁹. Cabe señalar, los aportes en este contexto sobre la interrelación entre el universo laboral, el familiar-reproductivo y el trabajo doméstico. Específicamente a través de investigaciones sobre las estrategias familiares de supervivencia, el ciclo de vida familiar, las formas de socialización para el trabajo, la estructura de oportunidad laboral para hombres y mujeres y, en general, sobre las transformaciones del trabajo y las relaciones de género¹⁰ (Arango, 2000:3)

A estos estudios los enriqueció el enfoque sobre las consecuencias de los procesos económicos mundiales en las relaciones productivas y laborales de fines de los ochenta. En esta perspectiva se desarrollaron temas sobre la transformación de los procesos productivos en las empresas, lo que generó numerosas investigaciones sobre el impacto de las nuevas

tecnologías y las formas de gestión del trabajo, como un primer acercamiento al fenómeno de la flexibilidad.

Posteriormente cobraron importancia los estudios sobre la modernización industrial en sectores de punta, como el automotriz, la electrónica y la metalmecánica, abarcando experiencias locales y comparaciones internacionales (Erostegui, 1991; Montiel, 1993; Díaz, 1993; Roldán, 1994; Montero, 1996 y 1999; Agancino y Echevarria, 1995; De la Garza, 1997 y 1998; Hirata, 1998; Zapata, 1998; Tokman y Martínez, 1999a, 1999b; Macario, 1999; Reincke, 1997; Trejos y Abdallah, 2000). Además de identificar fenómenos emergentes como los distritos industriales, las pequeñas y medianas empresas y las cadenas productivas, así como los primeros análisis sobre el impacto de la flexibilidad en el mercado de trabajo.

En un primer momento, estos estudios permitieron identificar la diversidad con la que la flexibilidad laboral se implementó en América Latina y las experiencias e intereses diferentes de los países de la región. Predominando, sobre todo, investigaciones sobre los cambios en la empresa, tanto en su aspecto numérico y funcional, pero careciendo de articulaciones con la esfera del mercado laboral y la de género. Esta última indispensable para comprender las condiciones en que las mujeres acceden a un empleo y, cómo la flexibilidad resulta ser un fenómeno fuertemente marcado por el desarrollo histórico de las relaciones de género en el trabajo, por las representaciones de los intereses políticos de los Estados y por los motivos económicos de las empresas (Walby, 2000).

Se podría afirmar que en las primeras investigaciones sobre la flexibilidad laboral en América Latina se careció de una perspectiva de género, pero en los años noventa fue posible identificar numerosos estudios bajo esta perspectiva. Tanto instituciones académicas como organizaciones no gubernamentales se abocaron a “hacer visible lo invisible” en este campo de estudio, en especial las ubicadas en México, Chile, Brasil, Argentina y el área centroamericana, y en menor medida, las del área andina.¹¹

Con el fin de profundizar en estos estudios, distinguimos tres debates principales sobre la flexibilidad laboral¹² desde un enfoque de género, que versa sobre: a) los procesos de trabajo, la división sexual del trabajo y las oportunidades laborales de las mujeres; b) las nuevas formas y temporalidades del empleo y del trabajo, que se asocian con un panorama

de precariedad de género y; c) los riesgos y oportunidades de las mujeres en el contexto de la división internacional del trabajo y la globalización.

El debate sobre la flexibilidad y los procesos de trabajo: La división sexual y la relatividad de oportunidades de las mujeres

A la luz de este eje analítico es posible identificar dos posiciones diferentes. Una primera posición *optimista* en la que se afirma que la flexibilidad laboral, en su nivel funcional, tiende a disminuir los riesgos en el trabajo y la necesidad de fuerza física típica de los “trabajos masculinos”. En este sentido, el trabajo flexible abriría nuevas oportunidades para las mujeres hacia ocupaciones y profesiones antes limitadas a los varones. Además, con la incorporación de nuevas tecnologías las mujeres, sobre todo aquellas con perfiles calificados, mejorarían su formación profesional en sectores como la informática (Abramo, 1995).

Otro aspecto positivo de la flexibilización, supone que el trabajo a tiempo parcial o a domicilio, con una fuerte articulación entre el trabajo asalariado y el trabajo doméstico, beneficia directamente a las mujeres. Al respecto, algunas investigaciones dan cuenta de la creación de nuevos puestos de trabajo para mujeres ingenieras, analistas, programadoras y técnicas, aunque se trata de puestos limitados y en los que se continúa prefiriendo la contratación de hombres (Roldán, 1993; Todaro y Rodríguez, 1995; Abramo y Armijo, 1996; Abramo y Todaro, 1998).

Una segunda posición *pesimista*, destaca la exigencia de flexibilizar el trabajo por parte de las empresas y el Estado, que legitiman los procesos de discriminación sexual del trabajo presentándolos como prácticas necesarias para lograr la eficiencia. Esta exigencia no considera que en muchos casos existe una marcada correspondencia entre los empleos “flexibles” y las situaciones de discriminación salarial, sexual y de desprotección laboral preexistentes (Recio, 1988: 99). En este caso, los grupos más afectados por estas políticas son las mujeres, los jóvenes y los migrantes recientes, quienes han sido obligados a aceptar empleos mal retribuidos y con pocas perspectivas.

Al respecto Recio (1988) identifica dos aspectos directamente vinculados con esta problemática. En primer lugar, la percepción de la flexibilidad del trabajo como algo “natural” que conduce a la aceptación de dichas condiciones por parte de los sujetos necesitados de trabajo. Y en segundo lugar, la acentuación de las diferencias entre los sectores privilegiados y los excluidos de los efectos “positivos” de la flexibilización, como los sindicalizados y no

sindicalizados, siendo estos últimos quienes experimentan los efectos más drásticos de la flexibilidad, aunque dichas diferencias podrían extenderse incluso al interior del mismo sector sindicalizado. En este sentido, la flexibilidad es un proceso que permite a las empresas ofrecer condiciones de trabajo y retribuciones diferenciadas, en función de posibilidades desiguales de organización y de autoprotección que tienen los distintos colectivos de trabajo. En algunas investigaciones, se muestra que el carácter socialmente atribuido a hombres y mujeres en la división sexual del trabajo ha tendido a confinar a las mujeres en posiciones relativamente subordinadas e inferiores en la organización de la producción. Esta circunstancia no ha sido superada a través de la flexibilización del trabajo, al contrario, pareciera que tal proceso permite estructurar la forma que asume ésta (Elson, 1995).

Bajo esta lógica, se identifica la persistencia de las jerarquías sexuales en los salarios, condiciones de trabajo, capacitación y promoción profesional, a pesar de los procesos de reestructuración en las empresas (Cooper, 1989; Roldán, 1995). Incluso existen evidencias sobre áreas que atravesaron por procesos de modernización y que continuaron con una fuerte concentración de mano de obra femenina no re-entrenada, ni ocupada en los nuevos puestos de trabajo, lo que ocurre también en los países industrializados¹³ (Yáñez y Todaro, 1997: 47).

Lo que se observa es la convivencia de la flexibilidad con mecanismos de constitución de un *orden de género*, que clasifica cierto tipo de actividades como adecuadas para hombres y mujeres (Todaro, Abramo y Godoy, s/f). Como lo ilustra la participación de mujeres en una célula *just in time*, que conservan las tareas asociadas a sus “ventajas comparativas”, en tanto los hombres desempeñan actividades polivalentes y funcionales (Roldán, 1994).

En otros casos, se identificó la polarización de ocupaciones y calificaciones entre mujeres y hombres: las primeras al ocupar puestos empobrecidos por la integración de tareas, en tanto los segundos, accediendo a puestos de mayor calificación y jerarquía (Roldán, 1993).

Lo que demuestran este conjunto de investigaciones es que la flexibilidad, a través del cambio tecnológico y de la organización, no constituye un problema de acceso al empleo para las mujeres, sino de mecanismos de discriminación que tienden a localizarlas en ocupaciones desvalorizadas en la estructura ocupacional y a obstaculizar su capacitación y promoción, lo que deriva en diferencias salariales. Abramo y Armijo (1996), en un estudio sobre 16 empresas chilenas, encontraron que la flexibilidad no ha alterado la tradicional división sexual del trabajo, ni ha generado más oportunidades de acceso para la mujer a

nuevas profesiones y ocupaciones. Al contrario, se observó la segmentación ocupacional de los hombres hacia las secciones ocupadas antes por mujeres. Estos procesos han dado como resultado que disminuya el trabajo femenino en términos relativos, modificando la tendencia de los años ochenta de creciente utilización de mano de obra femenina, como ocurrió recientemente en la industria maquiladora de México, o en algunas empresas argentinas que adoptaron nuevas formas de organización del trabajo y de polivalencia funcional que significaron la pérdida de las “ventajas comparativas” de las mujeres en tareas manuales y baratas.

Estos ejemplos muestran que la flexibilidad laboral está muy lejos de lograr disminuir la relación desigual que prevalece entre el trabajo masculino calificado y el trabajo femenino descalificado, entre un sector taylorizado con mayoría femenina y un sector flexibilizado con preferencia masculina (Hirata, Husson y Roldán, 1995). Lo que indica que las aparentes ventajas de la flexibilidad laboral están construidas con base en un modelo de trabajador “neutro”, con posibilidades de acceso a un empleo estable y atractivo, que refleja más la situación estructural en décadas pasadas de la fuerza de trabajo masculina que la femenina (Hirata, 1998; Abramo y Todaro, 2003).

De aquí la importancia de incorporar en el análisis del trabajo el paradigma de la división sexual, que permitiría hacer visible las diferentes situaciones de trabajo que viven las mujeres; rescatar la articulación entre las esferas productiva y reproductiva en las que están inmersas, y reconocer las formas específicas que adquieren la subordinación y la dominación en los procesos de trabajo (Abramo y Todaro: 2003). Esta nueva mirada sobre los procesos de trabajo acabaría por desterrar la imagen de una “clase trabajadora” masculina, adulta e industrial, substituyéndola por una noción de sujetos más complejos y sexuados. En palabras de Roldán (1995: 15) el logro más importante de estudios bajo esta perspectiva es descubrir sujetos *generizados* “operando en el ámbito del trabajo”.

El debate sobre la flexibilidad y las nuevas formas y temporalidades del trabajo

En este eje de análisis, la flexibilidad estaría favoreciendo un amplio proceso de precarización¹⁴ en varios países latinoamericanos, en una doble dimensión: la primera, al adecuar el contenido de las actividades del trabajo y el tamaño de la plantilla laboral a las

condiciones del mercado, y la segunda, al variar las formas y la temporalidad del empleo, todo ello, como una estrategia para aumentar la competitividad en el corto plazo.

En la primera dimensión, bajo las nuevas condiciones productivas se reconoce la disminución del trabajo monótono y repetitivo aunque eliminando puestos de trabajo debido a la informatización y automatización de los procesos. Lo que propicia tareas de mayor calificación y remuneración generalmente para los hombres, a pesar de que algunas mujeres realicen las mismas actividades pero sin obtener el reconocimiento y la remuneración formal de estas “nuevas calificaciones” (De la O, 1995 y 1997; Zuñiga, 1999). A esto se suman estrategias de reducción de costos laborales que externalizan el trabajo fuera de la empresa mediante el empleo *atípico*; como lo es el ensamblado de productos, la captura de datos y los servicios de informática en el hogar, o bien, el suministro de personas a través de subcontrataciones (Echeverría, 1997 y 1998; Díaz y Yáñez, 1998).

Para Yáñez (1999), al estudiar el caso chileno, la *atipicidad* se relaciona con la flexibilización de las contrataciones que propician arreglos individuales entre los trabajadores y los empleadores en condiciones precarias. Este tipo de *arreglos*, eliminan la posibilidad de un contrato de duración indefinida con jornada completa, un solo empleador y un solo lugar de trabajo, además de elementos de protección social, lo que genera empleos de baja calidad, inestables y con escasas posibilidades de protección sindical. Este paradigma funciona a partir de concebir una *tipicidad* masculina construida sobre la base de una división sexual del trabajo específica y centrada en el trabajo remunerado constante y regular, que además de que no ha sido una característica homogénea está lejos de la realidad latinoamericana en la que el desempeño de las mujeres se acerca más bien a las llamadas condiciones atípicas, es decir, a la inactividad económica y a la discontinuidad de sus trayectorias laborales (Yáñez, 1999 y Yáñez, Medel y Díaz, 2001).

En la segunda dimensión, se observa cómo la flexibilidad laboral ha propiciado el surgimiento de numerosos puestos de trabajo eventuales y de tiempo parcial, lo que da lugar a una creciente cantidad de asalariados, comúnmente mujeres, que circulan permanentemente entre el empleo y el desempleo, y cuyas retribuciones son insuficientes para garantizar su subsistencia (Recio, 1988: 97). Para autoras como Leiva (2000), se trata de cambios profundos en las estructuras de trabajo que dan paso a empleos de baja calidad como el de

tiempo parcial en Chile. En apariencia, este tipo de trabajo afecta mayormente a las mujeres aunque sus resultados de investigación muestran que esta modalidad es igualmente precaria para hombres en cuanto a inestabilidad, inseguridad y e insuficiencia de ingresos.

Bajo esta lógica, el reparto del trabajo en la flexibilidad acrecienta cada vez más la brecha entre los empleos a jornada completa y estable, y los empleos precarios, a tiempo parcial y vulnerables. Los primeros relacionados con la condición masculina en el empleo, y los segundos, con la condición laboral de las mujeres, que en el contexto de las políticas de la flexibilidad han incrementado su presencia en empleos a tiempo parcial, de corta duración, con magros ingresos y formas recortadas de protección social, a lo que se añade las condiciones históricamente desfavorables para el trabajo femenino.

Cabe señalar la ambigüedad que rodea a las nociones del trabajo *atípico* y el *precario*, para algunos más asociados con la marginalidad y la pobreza, que con las nuevas relaciones de trabajo. En este sentido, la evaluación del impacto de la flexibilidad laboral se torna compleja en el contexto Latinoamericano, que se caracteriza por un nutrido sector informal, con un gran número de trabajadores por cuenta propia, sin contrato y seguridad social. En opinión de Rangel de Pavia (1995), este proceso parece estar más asociado con una respuesta a la crisis que con los efectos de la flexibilidad laboral, en tanto para Hirata (2001) se trata de una *nueva marginalidad en proceso de constitución*.

El debate sobre la flexibilidad y las mujeres en el contexto de la división internacional del trabajo y la globalización

En esta línea destaca el interés por estudiar los procesos de internacionalización del capital y sus efectos en el trabajo femenino, aunque se observa una transposición temática entre los efectos de la movilidad del capital, la globalización, la liberalización comercial y los acuerdos mercantiles regionales en el trabajo femenino.

Estos temas reflejan la transición de un modelo de sustitución de importaciones a uno de industrialización para la exportación en América Latina, así como las consecuencias de las políticas de ajuste estructural en las características sociales y de género de los trabajadores. En este contexto destacan investigaciones sobre la nueva división internacional del trabajo y el papel de las mujeres del tercer mundo, especialmente de las localizadas en las zonas libres de exportación. Se plantea una relación estrecha entre la feminización de la fuerza de trabajo y el desarrollo de estrategias de industrialización para la exportación desde los años

setenta. Configurando espacios productivos con mano de obra abundante en procesos intensivos de producción, como lo ilustran los trabajos sobre la industria maquiladora en México, el Caribe y Centroamérica.

En algunas de estas investigaciones el punto de interés radicó en las condiciones de trabajo en estas industrias, denunciando la existencia de empleos inestables y mal remunerados, un patrón de segregación ocupacional de trabajos calificados masculinos y descalificados femeninos, políticas de contratación sexistas y dificultades en la sindicalización (Arango, 2000; De la O, 1997 y 1995; Fernández-Pacheco, 2001; Pérez, 1996; Trejos; 2003, Zuñiga, 1999). En trabajos posteriores, se identifica una evaluación positiva hacia la industria maquiladora, proponiendo una “tesis de integración” (Stoddard, 1987 citado por Arango, 2000: 9), al sostener que dicha industria representa mejores condiciones de empleo y oportunidades para las mujeres de mejorar su relación de poder y autoridad en sus hogares.

Otro conjunto de investigaciones integró el tema de la división internacional del trabajo con el empleo a domicilio, a través del estudio de las cadenas internacionales de subcontratación. Algunos estudios realizados en Brasil, Colombia y México coinciden en señalar condiciones precarias de trabajo de estas mujeres, con remuneraciones asociadas al destajo, jornadas de trabajo extensas, sin seguridad laboral ni estabilidad en el empleo. Se trata de procesos de flexibilización y precarización del empleo, que en opinión de Arango (2000:11), refleja un vínculo entre los sectores dinámicos y competitivos de la economía con las modalidades más informales del trabajo.

En otro conjunto de estudios, se identifica el impacto diferenciado según género de la globalización en su dimensión comercial bajo los acuerdos de ALCA, el Mercosur y el TLC, que han implicado el desplazamiento de fuerza de trabajo femenina, y en general, la feminización de la pobreza. En estos trabajos destaca el fenómeno de feminización de la pobreza en un contexto de mínimas políticas sociales, lo que ha propiciado el detrimento de la situación de las mujeres.

En trabajos recientes, la globalización se enmarca en el ámbito de las multinacionales en sectores económicos tales como la industria pesquera acuícola, agroindustria y servicios financieros y bancarios (Díaz, 2003; Canales, 2001). En estos trabajos se encuentra que la transnacionalización de las empresas nacionales impactó en el tipo y calidad del empleo, al realizarse en condiciones de mayor flexibilización y externalización de tareas, introducción

de nuevas tecnologías y requerimientos de profesionalización y/o desarrollo de nuevas competencias por parte de trabajadores, además de la tendencia a reemplazar contratos colectivos.

Asimismo, las políticas de recursos humanos con enfoque de género en estas empresas están ausentes, sólo rescatando los ámbitos de la maternidad y porque forman parte de las exigencias legislativas, viviéndose una discriminación positiva, es decir, la creación de cuotas especiales de capacitación, promoción a cargos de supervisión y políticas de salud. Por lo que no se trata de un panorama auténtico de más y mejores oportunidades para las mujeres en el contexto de la flexibilidad.

Conclusiones

La profunda crisis de fin de siglo por la que atraviesa el mundo del trabajo latinoamericano, como parte del esquema mundial laboral globalizado, tiene en la participación económica de las mujeres uno de sus componentes principales. Las circunstancias en que esta participación emerge ponen de relieve, más que nunca, la doble desigualdad de la división sexual del trabajo en la vida reproductiva y productiva de hombres y mujeres. Como ha quedado demostrado a lo largo del trabajo, lejos de aminorar la brecha entre los géneros, esta crisis ha impuesto nuevos arreglos entre hombres y mujeres para adecuar el mundo familiar a los nuevos retos de la producción globalizada. Esto significa grandes avances pero también nuevas dificultades para las mujeres. Por un lado, su participación en el mundo laboral ha sido aceptada como un hecho económico, social y cultural imprescindible para el sostén familiar y para el funcionamiento de las economías.

Dicho en otras palabras, la segregación de las mujeres del mundo de la producción parece ahora un asunto superado. Sin embargo, la apertura de las economías al trabajo femenino conlleva nuevas formas de segregación, provocadas por las desigualdades anteriores no resueltas, nos referimos a las que siguen experimentando las mujeres en el mundo doméstico y comunitario, como por las lógicas discriminatorias que privan en los mercados de trabajo y en el mundo de la producción.

Frente a este panorama, es imprescindible construir instrumentos de análisis que den cuenta de esta doble transición del mundo laboral latinoamericano: la del conjunto de las reglas que rigen las relaciones laborales en el ámbito de la producción y la de aquellas que

constituyen los acuerdos sociogenéricos entre los mundos de la reproducción y la producción.

Lo que hemos intentado en este trabajo es perfilar una manera de analizar este proceso múltiple y cambiante a través del concepto de flexibilidad laboral, que desde nuestro punto de vista constituye una especie de *concepto-matriz*, cuya virtud consiste en vincular los distintos fenómenos que intervienen en la doble transición sociogenérica- laboral. En particular, se trata de destacar las consecuencias de la feminización del trabajo *en el mundo de la producción*. Esto implica, proponer como punto de partida para la reflexión los cambios en este ámbito sin entrar, por lo pronto, en el mundo doméstico. Con este propósito delineamos una ruta de análisis en dos planos. Uno que comprende las grandes tendencias de los mercados de trabajo en lo que se refiere a las nuevas relaciones sociogenéricas producidas en el contexto de la flexibilización de las relaciones laborales y de la estrategia global de las empresas para salir de la crisis a través de la reducción de costos y la subcontratación. El segundo plano, comprende las “adecuaciones” numéricas y funcionales de las propias empresas para adecuarse a las nuevas circunstancias impuestas por las políticas de ajuste, la reestructuración productiva y la apertura comercial. En este plano de observación, se privilegió el acceso de las mujeres al trabajo industrial y las características de la oferta empresarial en términos de género.

Como resultado de esta revisión, tenemos una visión más adecuada sobre la flexibilidad laboral en la realidad latinoamericana de fin de siglo, que ha funcionado como un mecanismo para trasladar a los trabajadores los costos de las fluctuaciones coyunturales en la economía y la producción. Lo que ha puesto en entredicho a la legislación relativa al trabajo, los horarios, los salarios y la protección social, favoreciendo el uso de formas de empleo menos costosas como el trabajo temporal, autónomo, parcial y domiciliario. De esta forma, la flexibilidad ha provocado la aparición de formas de trabajo situadas en la frontera de la inactividad, con efectos claros en la calidad del empleo y fomentando la aparición de pobres con empleo.

Asimismo destaca la sobre representación de las mujeres en las formas de empleo atípicas y precarias, ahondando las desigualdades entre hombres y mujeres. Lo que hace patente las diferencias de género instituidas a la luz de la flexibilidad laboral; los tiempos coyunturales que han marcado el ritmo de los nuevos arreglos sociogenérico laborales y sus

consecuencias principales en el marco de la globalización de los procesos productivos. De igual forma es posible identificar tres áreas de importancia en los estudios sobre la flexibilidad desde una perspectiva de género, en primer lugar, la relación entre procesos de trabajo, la división sexual del trabajo y las oportunidades laborales para las mujeres, en segundo, las nuevas formas y temporalidades del trabajo y, en tercero, el impacto de los acuerdos comerciales y la globalización en el empleo femenino. Estos temas necesariamente involucran aspectos controvertidos sobre la racionalización forzada del trabajo y la acelerada reorganización de las estructuras espaciales y temporales del trabajo. Muchos temas se quedaron en el tintero. De forma especial, mencionaríamos el gran debate sobre la crisis del mundo del trabajo que para América Latina implica la enorme diversidad de formas de trabajo no institucionalizadas, que absorben a la gran mayoría de la fuerza de trabajo femenina y cada vez más a los varones y jóvenes hombres y mujeres que acceden por primera vez al trabajo. En América Latina, estas formas de ocupación aluden en su mayoría a formas de empleo desprotegidas, precarias y/o eventuales. Por otra parte, tenemos un desempleo abierto reconocido en 11% para 2003 (OIT, 2003), acrecentado principalmente por las mujeres y por uno de cada tres jóvenes latinoamericanos. En resumen, falta indagar más sobre esta realidad contradictoria que, por un lado, abre nuevas oportunidades para las mujeres pero al mismo tiempo las excluye de un trabajo digno. Esta forma de *inclusión-exclusión*, cada vez más generalizada al resto de la población trabajadora, resume la gran contradicción del mundo del trabajo actual. Es necesario, también, conocer más sobre las políticas públicas y sus posibilidades para crear condiciones más justas frente a los embates de la globalización salvaje y las persistentes desigualdades de género. Ante lo cual necesariamente se debe incorporar el punto de vista de los actores sociales y sus luchas para impulsar modelos culturales más igualitarios, que incluyen el tema de género.

* Profesora-investigadora del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social en la unidad Occidente. Actualmente desarrolla la investigación *Las mujeres en las maquiladoras: necesidades y oportunidades frente a la flexibilidad. Estudio comparativo de las ciudades de Guadalajara y Matamoros*, financiado por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.

** Profesora-investigadora del Departamento de Sociología de la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa. Actualmente dirige el proyecto *Identidades laborales y de género en México y Centroamérica*.

Notas

1. Algunos datos dispersos sobre este proceso indican que en Colombia, Venezuela, Perú y Ecuador se han establecido contratos temporales e individuales de trabajo, así como remuneraciones no imputables al salario, especialmente en sectores privados. En el caso de Argentina hay más de 57 leyes y decretos de modificación en materia laboral que incluyen políticas salariales, suspensión de convenios colectivos y de contratación colectiva en el sector público, normas aplicables a las PYMES, modalidades de contratación de servicios eventuales y disminución e contribuciones patronales a la seguridad social. En Brasil, los cambios normativos se han dado en la negociación colectiva, los sistemas de control de la jornada de trabajo, la modernización de sistemas de información y registro de empleos, el pago compensatorio de beneficios de guardería, contratos temporales, tiempo parcial, suspensión de contratos. Además de proyectos de ley sobre servicios en el extranjero, sustitución de la contribución sindical obligatoria y empresas de servicio temporal.

2. Aquí se pone el acento en la libertad empresarial para “ajustar” la fuerza laboral a las condiciones impuestas por el mercado de trabajo en cuanto a horarios, jornadas y salarios, en un contexto marcado por normas, instituciones y políticas laborales. En estas condiciones se distingue una *flexibilidad numérica externa* y otra *interna*, que buscan hacer compatibles las condiciones del mercado de trabajo con los procesos productivos y organizativos de la empresa (Lagos, 1994:83).

3. Entre el primer semestre de 1997 y 1998, en todos los países latinoamericanos, excepto en Argentina, se hicieron ajustes en el tipo de cambio para reducir los costos laborales y poder enfrentar las *maxidevaluaciones* de los países del sudeste asiático y el aumento de la competitividad en el sector manufacturero. Como resultado de estos ajustes, aumentó la productividad del sector pero no se evitó la pérdida de competitividad relativa en relación con los países asiáticos (Martínez y Tokman, 1999:25-27). Tres años después, el declive de la economía estadounidense provocaría una contracción del crecimiento de las

importaciones en Latinoamérica, de 13.5% a 7%, entre 2000 y 2001, y de sus exportaciones de 9% a 5% (OIT, 2001: 4).

4. A los que aplicó el índice de segregación de Siltanen, Jarman y Blackburn, en el que el cero equivale a ausencia de segregación y 1 cuando ésta es total, es decir, cuando todas las mujeres y los hombres están en ocupaciones diferentes.

5. En este sentido, puntualiza: “El empleo femenino puede crecer más rápidamente si las ramas y ocupaciones más feminizadas han tenido un crecimiento mayor que el resto. Esto ha ocurrido en las últimas décadas en América Latina debido al alto crecimiento de la producción de servicios que generalmente emplea una proporción alta de mujeres. En este caso la segregación sexual del trabajo puede incluso aumentar acentuando un fenómeno de concentración del trabajo de las mujeres en pocas ocupaciones muy feminizadas”.

6. Este indicador, retomado por Gálvez (2001:18) del proyecto *Economic gender equality indicators*, encargado por los Ministerios Federales-Provinciales/Territoriales responsables del status de las mujeres de Canadá, comprende la relación entre los ingresos generados por mujeres o por hombres dividido entre el número total de mujeres o de hombres de todas las edades. Su importancia radica en que permite conocer las condiciones socioculturales que orientarían este indicador hacia 100: “... en la medida en que disminuyan las barreras para que las mujeres generen ingresos, que las transferencias sean independientes del sexo, que el sistema económico cambie su cultura de género hacia una sin segregación sexual”.

7. Este modelo de máxima participación durante la edad reproductiva de las mujeres latinoamericanas difiere de los que siguen las mujeres de los países desarrollados, cuya participación máxima tiene lugar entre la juventud y el matrimonio, y en algunos casos, al término del período reproductivo y de la educación de sus hijos, antes de empezar el declive relacionado con el retiro (León, 2000: 12).

8. En el caso de las mujeres de clase media y alta factores como el descenso de la fecundidad y el acceso a la educación universitaria contribuyeron a delinear nuevas orientaciones hacia el trabajo extradoméstico, que fue asumido por ellas “como una carrera que requiere dedicación y continuidad” (García y Oliveira, 1998: 106).

9. En este último enfoque destacan los trabajos realizados por la CEPAL a través del proyecto “Institucionalización del enfoque de género en la CEPAL y Ministerios

Sectoriales”, cuyo objetivo es la formulación de políticas de desarrollo económico y social bajo un principio de equidad de género.

10. Véase Pacheco y Blanco (1998), quienes analizan la incorporación de la perspectiva de género en los estudios sociodemográficos en México. Así como el trabajo de evaluación de Oliveira y Ariza (1999) sobre los estudios de género en México a través de las áreas prioritarias de análisis.

11. La bibliografía al respecto se localizó en las bibliotecas de El Colegio de México, la Universidad Nacional Autónoma de México y la Universidad Autónoma Metropolitana; el acervo sobre temas de género de El Programa Interdisciplinario de Estudios de la Mujer (COLMEX), el Programa Universitario de Estudios de Género (UNAM) y los enlaces electrónicos de la biblioteca de la CEPAL, la Oficina Internacional del Trabajo, el Centro de Estudios sobre la Mujer e ISIS Internacional de Chile y ASEPROLA de Guatemala.

12. Flavia Marco (2001) identificó para la CEPAL como temas de interés en el contexto de la flexibilidad: 1) Los efectos de los procesos económicos mundiales y nacionales sobre los roles tradicionales de mujeres y hombres, así como los impactos de los estereotipos de género sobre sus oportunidades económicas. 2) Los cambios en las relaciones laborales y en las condiciones de trabajo a raíz de los programas de ajuste estructural y de las transformaciones ocurridas como consecuencia de la internacionalización de los mercados y de su liberalización. 3) Las nuevas formas de empleo, parciales, temporales y discontinuos y el trabajo en el sector informal de la economía. 4) Los efectos comunes y diferenciados de la globalización económica sobre las relaciones de género, y las potencialidades que representa para la autonomía y el ejercicio de los derechos económicos de las mujeres. 5) El comercio internacional, enfatizando las oportunidades y restricciones que conlleva para las mujeres. 6) La liberalización del mercado financiero, crisis financieras y sus efectos sobre la población. 7) Los modelos macroeconómicos, de desarrollo y equidad, con énfasis en la brecha entre los aportes que las mujeres realizan a las economías y los beneficios que reciben.

13. Por ejemplo, en Japón y Francia se mostró que la proporción de mujeres que trabajan en líneas de montaje continuó siendo superior a la de los hombres. En Japón, la introducción del sistema (JIT) y la búsqueda de un trabajador responsable era un criterio para seleccionar personal con bajas posibilidades de distracción –especialmente en la esfera doméstica- lo que

redujo las posibilidades para las mujeres de insertarse en firmas centrales reorientándolas hacia actividades periféricas (Roldán, 1994). Y en Inglaterra, a pesar de los cambios tecnológicos no se había logrado alterar la segmentación sexual existente en los procesos productivos. Aparentemente las mujeres continuaron sin tener acceso a los puestos de trabajo de mayor contenido tecnológico, y la tendencia era de mantener o restablecer los antiguos modelos de segmentación entre el empleo masculino y el femenino después de un período de transición (Cockburn, 1981).

14. "La noción del trabajo precario es más amplia que la del sector informal. Además del trabajo por cuenta propia, de las actividades ilegales o subterráneas y del trabajo a domicilio, dicha noción se refiere también a diferentes modalidades de trabajos asalariados ocasionales y temporales, de tiempo parcial, mal remunerados, sin prestaciones laborales" (Marshall, citado por De Oliveira y García, 1998:57).

Bibliografía

Abramo, Laís 1998 "Um olhar de gênero. Visibilizando precarizações ao longo das cadeias produtivas" en Abramo, Laís y Rangel de Paiva Abreu, Alice (eds.) *Gênero e Trabalho na Sociologia Latino-Americana* (São Paulo, Brasil: Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo).

---- 1997 Oportunidades y nuevas experiencias de trabajo para la mujer en el contexto de la reestructuración productiva y de la integración regional (São Paulo, Brasil: Unifem).

---- 1996 "Sociologia do trabalho na America Latina: Novos Paradigmas productivos, relacoes de trabalho e relacoes de genero" en Carlos Alá Santiago y Elsa Planell (eds.) *Reestructuración productiva, cambio tecnológico, género y sindicalismo en América Latina* (Puerto Rico: Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo).

---- 1995 "Políticas de recursos humanos y modernización productiva" en Todaro, Rosalba y Regina Rodríguez (eds.) *El trabajo de las mujeres en el tiempo global* Ediciones de las Mujeres N° 22 (Santiago de Chile: ISIS Internacional y Centro de Estudios de la Mujer)

Abramo, Lais y Marianela Armijo 1996 "Cambio tecnológico en la empresa: ¿Igualdad de oportunidades para las mujeres?", en Rafael Agacino y Magdalena Echeverría (eds.) *Flexibilidad y condiciones de trabajo precarias* (Santiago de Chile: Programa de Economía del Trabajo).

Abramo, Laís y Alice Rangel de Paiva Abreu 1998 “Gênero e trabalho na sociologia latino-americana. Uma introdução”, en *Gênero e Trabalho na Sociologia Latino-Americana* (São Paulo, Brasil: Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo).

Abramo, Lais y Rosalba Todaro 2003 *Las políticas públicas sobre género y trabajo*, (Santiago de Chile: Manuscrito).

Abramo, Laís y Rosalba Todaro 1998 “Género y trabajo en las decisiones empresariales”, en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* (São Pablo, Brasil), Año 4, N° 7.

Agacino, Rafael y Magdalena Echevarria (comp.) 1995 *Flexibilidad y condiciones de trabajo precarias* (Santiago-Chile: Programa de economía del trabajo).

Arango, Luz Gabriela 2000 “Género, globalización y desarrollo”, Ponencia III *Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo* (Buenos Aires).

Arraigada, Irma 1997 *Realidades y mitos del trabajo femenino urbano en América Latina* Serie Mujer y Desarrollo N° 21 (Santiago de Chile: CEPAL).

Callejo, Javier y Rojo, Luisa Martín 1994-1995 “La promoción de la mujer a puestos de responsabilidad laboral: resistencias discursivas”, en *Sociología del Trabajo (España)*, N° 23.

Canales, Alejandro 2001 “Flexibilidad laboral y feminización del empleo en el agro chileno. Un caso (más) de desarrollo sin equidad”, en *Revista Economía y Trabajo (Chile)*, No. 11.

Cerrutti, Marcela 2000 “Economics reform, structural adjustment and female labor force participation in Buenos Aires, Argentina”, en *World Development* (Gran Bretaña), Vol. 28, N° 5.

Cockburn, C. 1981 "The material of male power", en *Feminist Review* (Estados Unidos) N°9.

Cooper, Jennifer 1989 “Cambio tecnológico: organización y resistencia. El caso de las telefonistas” en *Fuerza de Trabajo femenina urbana en México*, Vol. II (México: UNAM y Miguel Ángel Porrúa).

De la Garza, Enrique 1997 “La flexibilidad del trabajo en América Latina”, en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* (Brasil), Año 3, N° 5.

---- (comp.) 1998 *Estrategias de modernización empresarial en México, flexibilidad y control sobre el proceso de trabajo* (México: Friedrich Ebert Stiftung y Rayuela).

De la O, María Eugenia 1998 "Flexibilidad, trabajo y mujeres: ausencia y presencia en los estudios del trabajo en México", en *Revista Región y Sociedad* (México: El Colegio de Sonora), Vol. XII, N°. 19.

De la O, María Eugenia 1997 *Y por eso se llaman maquilas. La configuración de las relaciones laborales en la modernización. Cuatro estudios de plantas electrónicas en Ciudad Juárez, Chihuahua*, Tesis de Doctorado en Sociología (México: El Colegio de México).

---- 1995 "Maquila, mujer y cambios productivos: estudio de caso en la industria maquiladora de Ciudad Juárez" en Soledad Gonzáles et. al. (comps.), *Mujeres, migración y maquila en la frontera norte* (México: Programa Interdisciplinario de Estudios de la Mujer-El Colegio de México).

De Oliveira, Orlandina y Marina Ariza 1999 "Un recorrido por los estudios de género en México: consideraciones sobre áreas prioritarias", en ponencia *Taller "Género y Desarrollo"* (Uruguay), 6 y 7 de septiembre.

De Oliveira, Orlandina y Marina Ariza 1997 "División Sexual del Trabajo y Exclusión Social", en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* (Brasil), Año 3, N°. 5.

Díaz, Álvaro 1993 "Nuevas tendencias de la industria en América latina. Cadenas productivas, PYME y especialización flexible", en *Revista Proposiciones* (Santiago de Chile), N° 23.

Díaz, Estrella 2003 "Globalización y multinacionales: Impactos en el trabajo de las mujeres", *Documento de Trabajo-Hexagrama Consultoras* (Santiago de Chile).

Díaz, Ximena y Sonia Yañez 1998 "*La proliferación del sistema de subcontrataciones en la industria del vestuario en Chile como fuente de la precarización del empleo femenino*", Documento de Trabajo (Santiago de Chile: Centro de Estudios de la Mujer).

Enchevarría, M. 1997 "Subcontratación de la producción y subcontratación del trabajo", en *Temas Laborales* (Santiago de Chile: Dirección del Trabajo), N°7.

Enchevarría, M., Solís, V. y Uribe-Echevarría, V. 1998 "El otro trabajo. El simunistro de personas en las empresas", en *Cuaderno de Investigación no. 7* (Santiago de Chile: Dirección del Trabajo), N°7.

Elson, Diane 1995 "Appraising Recent Developments in the Word Market for Nimble Fingers: Accumulation, Regulation and Organization" en A. Chachhi Y R. Pittin (eds.) *Confronting State, Capital and Patriarchy: Woman Organizing the Process of Industrialization* (Estados Unidos: MaCMillan).

Erostequi, Rodolfo 1991 "Flexibilización de las normas laborales en Bolivia", en *Debate Laboral- ILDIS* (La Paz, Bolivia) N° 4.

Fernández-Pacheco, Janina (ed. y comp.) 2001 *Enhebrando el hilo: mujeres trabajadoras de la maquila en América Central. Contexto económico y social del empleo en la maquila textil y de vestuario* (San José, Costa Rica: Oficina Internacional del Trabajo y Embajada de los Países Bajos).

Gálvez, Thelma 2001 *Aspectos económicos de la equidad de Género Serie Mujer y Desarrollo* N° 35 (Santiago de Chile: CEPAL).

García, Brígida y De Oliveira Orlandina 1998 (1994) *Trabajo Femenino y Vida Familiar en México* (México: El Colegio de México).

Hirata, Helena 1998 "Reestruturação produtiva, trabalho e relações de gênero" en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* (Brasil), Año 4, N° 7.

Hirata, Helena 2001 "Salariado, Precariedade, Exclusao Trabalho e Relações Sociais de Sexo-Gênero. Uma Perspectiva Internacional" en María Coleta Oliveira (org.) *Demografia da Exclusao Social* (Brasil: Editorial UNICAMP).

---- 1998 "Reestruturação produtiva, trabalho e relações de gênero", en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* (Sao Pablo, Brasil), Año 4, N° 7.

Hirata, Helena, Husso, M. y Marta Roldán 1995 "Reestructuraciones productivas y cambios en la división sexual del trabajo y del empleo: Argentina, Brasil y México" en *Sociología del Trabajo* (España: Siglo XXI) N° 24.

Lagos, Ricardo A. 1994 "¿Qué se entiende por flexibilidad del mercado de trabajo?", en *Revista de la CEPAL*, N° 54.

Leiva, Sandra 2000 *El trabajo a tiempo parcial en Chile. Constituye empleo precario? Reflexiones desde la perspectiva de género Serie Mujer y Desarrollo* No. 26 (Santiago de Chile: CEPAL).

León, Francisco 2000 *Mujer y trabajo en las reformas estructurales latinoamericanas durante las décadas de 1980-1990 Serie Mujer y Desarrollo* N° 28 (Santiago de Chile: CEPAL).

Macario, Carla 1999 "La reestructuración en la industria: los casos de Chile, México y Venezuela", en *Revista de la CEPAL*, N° 67.

Marco, Flavio 2001 *Economía y género. Bibliografía seleccionada Serie Mujer y Desarrollo* N° 37 (Santiago de Chile: CEPAL)

Montero, Cecilia (ed.) 1999 *Trabajo y empresa: entre dos siglos* (Santiago de Chile: Editorial Sociedad Chilena de Sociología y Nueva Sociedad).

---- 1996 "Estrategias de flexibilidad laboral en la empresa chilena: estudios de casos" en Monero, Cecilia (comp.) *Flexibilidad laboral y mercado de trabajo en Chile* (Santiago de Chile: Colección Estudios CIEPLAN) N° 43.

Montiel, Yolanda 1993 *Organización del trabajo y relaciones laborales, el reto de la flexibilidad* (México: El Colegio de Puebla).

Organización Internacional del Trabajo 2003 *Panorama Laboral 2003* (Lima: Oficina Internacional del Trabajo).

Organización Internacional del Trabajo 2002 *Panorama Laboral 2002* (Lima: Oficina Internacional del Trabajo).

Organización Internacional del Trabajo 2001 *Panorama Laboral 2001* (Lima: Oficina Internacional del Trabajo).

Pérez , Juan Pablo 1996 *De la finca a la maquila. Modernización capitalista y trabajo en Centroamérica* (San José, Costa Rica: FLACSO, Programa Costa Rica).

Pacheco, Edith y Blanco, Mercedes 1998 "Tres ejes de análisis en la incorporación de la perspectiva de género en los estudios sociodemográficos sobre el trabajo urbano en México", en *Perfiles de Población* (México) Nueva Epoca, Año 4, No. 15.

Pollack, Molly 1997 *Reflexiones sobre los indicadores del mercado de trabajo para el diseño de políticas con un enfoque basado en el género*, Serie Mujer y Desarrollo N° 19 (Santiago de Chile: CEPAL).

Reinecke, Gerhard 1997 *Flexibilidad, innovaciones y cadenas productivas: la industria textil y del vestido en Chile*, Documento de Trabajo No. 55 (Santiago de Chile: Organización Internacional del Trabajo).

Rangel de Paiva Abreu, Alice 1995 "América Latina: Globalización, género y trabajo" en Todaro, Rosalba y Rodríguez, Regina (eds.) *El trabajo de las mujeres en el tiempo global* (Santiago de Chile: ISIS Internacional y Centro de Estudios de la Mujer) Ediciones de las Mujeres N° 22.

Recio, Alebert 1988 "Flexibilidad, eficiencia y desigualdad . Notas sobre la flexibilidad laboral", en *Sociología del Trabajo* (Madrid: Siglo XXI) N° 4.

Roldán, Martha 1995 "Nuevos procesos de trabajo y jerarquías de género en los 90" en Todaro, Rosalía y Rodríguez, Regina (eds.) *El trabajo de las mujeres en el tiempo global* (Santiago de Chile: Centro de Estudios de la Mujer e ISIS Internacional).

---- 1994 "Un debate pendiente: Reconversión industrial, desregulación y nuevos procesos de trabajo "flexibles" en el contexto latinoamericano de los noventa. ¿Hacia una perspectiva sensible al género?" en Beatriz Bustos y Germán Palacio (comps.) *Los*

debates en la década de los noventa (México: Universidad de Guadalajara e Instituto Latinoamericano de Servicios Legales Alternativos).

---- 1993 “Industrial restructuring, desregulation and new JIT labor process in Argentina: towards a gender aware perspective?”, en *Quality and Productivity in Industry: New Strategies in Developing Countries* IDS Bulletin (Estados Unidos), Vol. 24, N° 2.

Todaro, Rosalba, Abramo, Lais y Lorena Godoy s/f *Desempeño laboral de hombres y mujeres: opinan los empresarios* (Santiago de Chile: Centro de Estudios de la Mujer).

Todaro, Rosalba y Regina Rodríguez 1995 *El trabajo y las mujeres en el tiempo global* (Santiago de Chile: Centro de Estudios de la Mujer e ISIS Internacional).

Tokman, Víctor y Daniel Martínez 1999a *Flexibilización en el margen. La reforma del contrato de trabajo* (Santiago de Chile: Organización Internacional del Trabajo).

Tokman, Víctor y Daniel Martínez 1999b “Costo laboral y competitividad en el sector manufacturero de América Latina 1990-1998”, en *Revista de la CEPAL* (Santiago de Chile), N° 69.

Trejos, María Eugenia 2003 *La organización del trabajo: el concepto y su movimiento. El caso de la industria de prendas de vestir en El Salvador y Costa Rica*, Tesis doctoral (México: Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, Postrado en Estudios Sociales, Línea Estudios Laborales).

Trejos, María Eugenia y Leda Abdallah 2000 *Casos de flexibilidad laboral en Centroamérica*, Resumen de la investigación Discusión y aplicación de la flexibilidad laboral en Centroamérica (Costa Rica: ASEPROLA).

Walby, Sylvia 2000 “Figuras emblemáticas del empleo flexible” en Muriani, Margaret, Chantal Rogerat y Teresa Torns (eds.) *Las nuevas fronteras de la desigualdad. Hombres y mujeres en el mercado de trabajo* (Barcelona: Icaria-Antrazyt).

Yáñez, Sonia 1999 “Consideraciones sobre flexibilidad laboral planteadas desde una mirada de género” en Insignia, J y S. Yáñez (eds.) *Sindicalismo, género y flexibilización en el MERCOSUR y Chile. Inserción laboral femenina* (Santiago de Chile: Fundación Friedrich Ebert y Centro de Estudios de la Mujer).

Yáñez, Sonia, Medel, Julia y Ximena Díaz 2001 “La relación laboral normal: ¿desarticulación o modificación en *El trabajo en Chile: aportes desde la investigación*, (Santiago de Chile: Ediciones SUR /CEM) Proposiciones N° 32.

Yáñez, Sonia y Rosalba Todaro 1997 "Globalización, reestructuración competitiva y empleo femenino en Chile. Elementos para el debate" en Rosalba Todaro (comp.) *Sobre mujeres y globalización* (Santiago de Chile: Centro de Estudios de la Mujer).

Zapata, Francisco (comp.) 1998 *Flexibles y productivos?: estudios sobre la flexibilidad laboral en México* (México: El Colegio de México).

Zuñiga, Mercedes 1999 *Cambio tecnológico y nuevas configuraciones del trabajo de las mujeres. Un estudio de caso de una empresa de arneses para automóviles* (México:El Colegio de Sonora).

Capítulo 15: La Articulación entre la Educación y el Trabajo: una construcción social inconclusa.

María Antonia Gallart*

Introducción y antecedentes históricos

Este tema de la articulación entre el trabajo y la educación, si bien existe como realidad vivencial en las experiencias de aprendizaje y de trabajo para satisfacer las necesidades humanas desde los orígenes civilizatorios, toma fundamental importancia cuando coinciden en el tiempo la expansión de la revolución industrial y el desarrollo de los sistemas educativos predominantemente estatales en la Europa del siglo XIX. Surgen entonces desarrollos importantes de la sociología de la educación y la sociología del trabajo (Durkheim, 1967, 1977). El punto de contacto entre ellas es la relación entre la estratificación social, la organización del trabajo y la educación de los trabajadores. Originalmente, la educación extrafamiliar tenía raíces religiosas en los niveles iniciales orientadas a la lectura de los textos sagrados, y de formación humanística, que se fue transformando en preparación para las profesiones independientes en las clases superiores. El aprendizaje en el trabajo de los oficios fue pasando de la relación maestro-aprendiz a las escuelas de artes y oficios dirigidas a los sectores populares.

La revolución de la modernidad en los países occidentales trasladó la educación del ámbito familiar y de las confesiones religiosas particulares a instituciones educativas sostenidas y reguladas por la sociedad y en particular por el estado, cuyo objetivo primordial era construir ciudadanía, con un enfoque en que primaba la integración del Estado nación sobre las lealtades particulares. Contemporáneamente, en el mundo del trabajo, se pasaba de la producción *a façon* a la producción fabril, y se iba desarrollando una nueva estratificación ocupacional con una clase obrera, una clase propietaria y un estrato profesional liberal.

En los estratos populares, muchos de ellos de origen campesino, el trabajo colectivo fabril exigía disciplina, obediencia a horarios, y aceptación de reglas de control. Sobre esa base se producía la capacitación de los operarios profesionales, orgullosos de su dominio de la máquina, calificación diferente de aquella correspondiente a los oficios tradicionales, en su integración en el colectivo fabril y su condición de asalariados (Touraine, 1955,1966).

La extensión de la escuela primaria respondía a esta necesidad de alfabetización y socialización tanto para la ciudadanía como para el trabajo. En el otro extremo de la pirámide educativa, y con estudiantes de otras clases sociales, el énfasis en la filosofía y las humanidades de las universidades fue cediendo espacio a carreras con sus credenciales definidas por formación y pertenencia a comunidades profesionales, y las consiguientes reservas de mercados laborales. La ciencia y la tecnología, y en particular la aplicación ingenieril tuvieron un rol cada vez más importante en el nivel superior de la educación formal separándose hasta cierto punto de sus orígenes en la ingeniería militar y la capacidad de invención de practicantes autodidactas. A lo largo del siglo XX se fueron estructurando en los países sistemas de educación formal extendidos por toda su geografía que impartían conocimientos básicos de lectoescritura y matemática aplicada a la población infantil, luego los adolescentes de las clases populares se integraban al mundo del trabajo, como operarios y aprendices, empezando a desarrollarse sistemas de formación profesional especializada (Gallart, 1997).

Sin embargo, durante un muy largo período en muchos países europeos, se mantuvieron vías paralelas, por un lado una educación dirigida al grueso de la población, orientada al trabajo manual que luego de la formación básica se convertía en una enseñanza vocacional terminal dirigida a ocupaciones específicas calificadas pero no directivas. Y por el otro lado se desarrolló una enseñanza secundaria preparatoria a estudios superiores a la que accedían los adolescentes de las clases medias y superiores y que se prolongaba en carreras universitarias, tanto profesionales como científicas y humanísticas. El desarrollo del estado y su demanda de personal calificado, y de los cargos ejecutivos y profesionales en las organizaciones productivas proveían de un mercado de trabajo para los egresados de las universidades (Collins, 1989).

El siglo XX vio entonces como los sistemas educativos llegaban a cubrir la casi totalidad de los niños y mayorías de las poblaciones adolescentes en los países desarrollados y en muchas naciones de niveles intermedios de desarrollo. La permanencia en el sistema, la calidad y el nivel de instrucción adquiridos se convirtieron en condición necesaria, aunque muchas veces insuficiente, para acceder a los puestos de trabajo calificados y de mandos medios. Sobre esta base de educación formal se montaron complejos sistemas de formación profesional, educación no formal, entendida como capacitación específica instrumentada

por acciones de empresas, del Estado y de los sindicatos destinados a proveer las calificaciones que serían utilizadas en la industria y los servicios en la cambiante arena del mundo del trabajo.

En la producción se introdujeron con distinta suerte y extensión: el taylorismo, el fordismo, el toyotismo, y finalmente las nuevas tecnologías de comunicación e información. Las organizaciones productivas también se transformaron, la subcontratación entre empresas, la constitución de redes productivas y la globalización complejizaron las demandas de formación y modificaron la estratificación precedente de las ocupaciones (Novick y Gallart, 1997).

Este proceso llevó al desarrollo de sistemas educativos que variaban en su extensión y su estructura y por los que pasaba la población infantil y juvenil que se integraría como mano de obra a sistemas productivos también muy diferentes entre sí. La articulación entre ambos mundos, el de la educación formal y el laboral fue siempre difícil, pues obedecen a distintas racionalidades: el sistema educativo creció como una organización burocrática muy extendida en el espacio, cuya unidad básica es la institución escolar, con una diferenciación clara de roles de docentes y alumnos, que procesa la inmensa mayoría de la población, y tiene la tarea de transmitir conocimientos y socializar a las nuevas generaciones. El sistema productivo en cambio tiene como unidad constitutiva la empresa, y su crecimiento estuvo ligado a factores económicos, tales como el desarrollo de la economía, el intercambio entre las naciones y en cuanto a la organización concreta de la división del trabajo, al cambio tecnológico, la productividad y el lucro. La pertenencia sucesiva de la inmensa mayoría de las personas a los dos sistemas, y la relación entre los niveles de instrucción y la formación profesional de las personas, por un lado y su inserción laboral y sus ingresos, por el otro, ponen de manifiesto a lo largo de los tiempos, la estrecha conexión entre los niveles de logro educativo y la estratificación ocupacional. Las formas de articulación entre el mundo de la formación y el mundo del trabajo dependen de la forma que fueron tomando ambos sistemas. A continuación analizaremos las discusiones contemporáneas sobre esta realidad.

La discusión teórica

Ha existido una discusión teórica a lo largo del siglo XX, tanto desde la economía como desde la sociología de la educación sobre la relación existente entre los logros educativos

de las personas y sus ingresos, y desde otro ángulo sobre el rol de la educación en el desarrollo económico y la transformación de la sociedad. Ya a mediados del siglo, algunos autores atribuían el crecimiento económico no explicado por los factores económicos habituales a la educación de los trabajadores (Harbison and Myers, 1965). A partir de allí se fue estructurando la corriente del Capital Humano, que atribuía al mayor nivel educativo de los trabajadores un incremento en la productividad que se manifestaba en el crecimiento del producto social y en el diferencial de ingreso de los trabajadores más educados con respecto a los de menos nivel de instrucción (Becker, 1964; Blaug, 1987). Por el lado de la planificación económica y social se hicieron proyecciones en la década del 60 en las que se proponía un incremento en la matrícula educativa como insumo de un proceso de desarrollo económico sustentable (OECD, 1967). Sin embargo, a lo largo de la segunda mitad del siglo, el aumento del nivel educativo de la población económicamente activa no se vio reflejado en un proceso de crecimiento económico comparable, y por el lado de los ingresos individuales se produjo una devaluación de credenciales que hizo que se exigieran cada vez mayores estudios para desempeñar tareas semejantes.

La discusión teórica viró entonces a temas como la depreciación de los títulos cuando la estructura ocupacional no se expande (Boudon, 1973) y la segmentación de los mercados laborales en nichos a los que acceden distintos tipos de trabajadores (Carnoy, 1981). Con respecto a la sociología de la educación esa línea de pensamiento refuerza la corriente que señala la función de reproducción social del sistema educativo (Bourdieu et Passeron, 1970) y en particular la formación diferencial para los diferentes estratos sociales (Willis, 1977).

Si se hace un balance de la realidad observada hacia el fin de siglo, se puede decir que si bien está comprobado que los mayores niveles de instrucción de la población generan resultados individuales y sociales muy positivos en la salud pública y la ciudadanía, y que en la economía del conocimiento la educación es un insumo necesario para los que desempeñan trabajos calificados, no se puede garantizar que la mayor productividad del trabajador se vea reflejada proporcionalmente en el salario percibido, y que no existan diferencias significativas en la gestión de los recursos humanos entre empresas y entre países, según sus estructuras económicas y de poder social (Labarca, 2003). Desde otro punto de vista, no se puede afirmar que la relación positiva entre nivel de instrucción e

ingresos asegure un nivel relevante de movilidad social intergeneracional en las sociedades contemporáneas.

Los cambios recientes en el mundo del trabajo y su repercusión en la formación

Las décadas más recientes han presenciado el incremento del desempleo en un grupo importante de países, lo que pone en cuestión el ideal del pleno empleo del estado de bienestar. Por otra parte, la flexibilización del trabajo llevó a una mayor variabilidad de las carreras laborales a lo largo de la vida activa, unidos a un incremento del auto empleo, el empleo a tiempo parcial y el temporal. Además, el cambio tecnológico, en particular las nuevas tecnologías de información y comunicación y en su conjunto la globalización dieron lugar al capitalismo del conocimiento, el que concedió un alto valor a bienes intangibles fácilmente trasladables de un extremo al otro del planeta. Se produjo entonces una reorganización del trabajo, que trajo un cambio fundamental de la noción del espacio y el tiempo, un predominio de competencias clave¹ que implican un orden superior de pensamiento y una disminución de la vigencia de las habilidades manuales. Más aún, la demanda de trabajadores de bajos niveles de calificación disminuyó, y aunque la demanda de personas con dichas calificaciones clave aumentó, numéricamente no compensó la pérdida de puestos no calificados. La obsolescencia de las calificaciones debida al cambio tecnológico en algunos casos, y el traslado de las firmas a lugares más redituables en otros, obligaron a reciclarse a un gran número de trabajadores. La negociación colectiva sobre las calificaciones, la provisión de capacitación y el salario fue dificultada por la posibilidad de trabajos calificados realizados a distancia y en el domicilio del trabajador y por el predominio en la contratación de postulantes en función de las competencias detentadas por cada uno de ellos por sobre las tradicionales calificaciones definidas por el puesto de trabajo. La articulación entre formación, calificación, puesto laboral, e ingresos se volvió mucho más compleja e individualizada, entre las naciones y al interior de ellas. Se diferenció por sector económico y por la ubicación de ese empleo en la red de subcontratación empresarial. Por ello, el poder de negociación en el mercado de trabajo tendió a desregularse e individualizarse y la profesionalización de los oficios como adquisición permanente y para toda la vida, que incluía una reserva de mercado entró en decadencia. La vieja ecuación, donde el tiempo de capacitación (igual a nivel de

calificación) se sumaba a la situación en la pirámide ocupacional de la empresa, para definir los ingresos pactados colectivamente esta siendo cuestionada. Hoy, en cambio, se valora una buena formación básica, una capacitación específica inicial y una flexibilidad para reaprender que permita adaptarse a lo largo de la vida a los cambios constantes en la tecnología y la organización del trabajo.

Estas tendencias observadas en los países centrales, se manifestaron muy diferentemente en las sociedades del tercer mundo. La capacidad de absorción de empleo calificado y de brindar movilidad ocupacional a través de la educación es problemática en sociedades muy segmentadas, con estructuras productivas con grados muy disímiles de productividad, e insertadas diferencialmente con respecto a los mercados en una era de globalización. Por ello, estos cambios no se dieron uniformemente ni al interior de cada sociedad nacional, ni a través de los países. Siguen existiendo sectores muy importantes de la fuerza de trabajo que continúan con las calificaciones y formas de empleo tradicionales. Las formas atípicas tienen también diferencias importantes, desde el empleo informal con bajos niveles de calificación, al trabajo de profesionales en el domicilio, pasando por las diversas formas de subcontratación y empleo no registrado en el sector formal de la economía con una gran variedad de calificaciones (Paiva, 1998).

Este breve resumen de los cambios en el mercado de trabajo desde la perspectiva de la calificación y de la inserción laboral pone de relieve la diversidad de las demandas del sector ocupacional a la formación, tanto en el tiempo como al interior de sociedades relativamente segmentadas. Han cambiado por lo tanto, las características del perfil educativo del trabajador que le brinda posibilidades de insertarse en carreras calificantes, evitando la precarización y el desempleo, y aún más la exclusión.

A nivel internacional se ha llegado a algunos acuerdos básicos sobre las necesidades de formación para lograr niveles aceptables de equidad y productividad. El primer acuerdo es la necesidad de una escolaridad prolongada que asegure las habilidades básicas de empleabilidad, en particular lectoescritura y matemática aplicada, que permita desarrollar competencias de comunicación, y la capacidad de análisis y resolución de problemas necesaria para actuar en el mundo laboral antes descrito y gestionar su propia carrera laboral en un contexto incierto y cambiante (CEPAL-UNESCO, 1992; SCANS, 1992). El segundo acuerdo es que la formación específica para el puesto laboral tiene como actor

principal a la empresa, pues ésta es el lugar del cambio tecnológico y la división del trabajo, es muy difícil que las organizaciones educativas por sus propias características de rigidez y continuidad puedan adaptarse a esa cambiante realidad. Sin embargo, existe un campo intermedio entre la educación general y tecnológica que proviene fundamentalmente de la educación formal y la capacitación específica para la empresa y el puesto de trabajo específico. Esa formación de sustento técnico para el trabajo especializado, y capacitación para las competencias necesarias en familias amplias de ocupaciones es la tarea de la formación paraformal o no formal que se imparte en las instituciones de formación profesional (CINTERFOR, 1991; Castro, 2002). Un tercer acuerdo, aún incipiente, es que la turbulencia de los mercados de trabajo, y la variabilidad de las inserciones laborales, exigen un manejo de la gestión de recursos personales, de tiempo flexible, y de trabajo en conjunto con otros que implica estrategias basadas en niveles altos de competencias personales (Zarifian, 1999; Paiva, 1998, 2000). La relativa eficiencia de las diversas combinaciones entre educación formal, no formal y aprendizaje en la vida laboral para adquirir estas competencias es aún un tema en debate.

Este conjunto de exigencias o demandas choca con sistemas educativos y de formación que han sido resultado de la evolución histórica de instituciones y sistemas de formación originados en la organización del trabajo y de la sociedad proveniente de cepas tecnológicas y estructuras ocupacionales anteriores. La lentitud de las instituciones formativas en responder a estos desafíos es una fuente central del cuestionamiento que están sufriendo en la actualidad. Frente a ello reaccionan de diferente manera las diversas sociedades. Las demandas al sistema educativo varían según las políticas empresarias, hay empresas que invierten en capital humano para lograr mejores niveles de calidad, otras en cambio prefieren apostar al bajo costo de la mano de obra que les permita reducir precios, finalmente algunas tienen la política de rapiñar los recursos humanos formados por otras empresas, aprovechando su ventaja de no haber incurrido en costos de formación (Labarca, 2001).

La discusión en los países centrales

La situación de origen, las formas que adquiriría la articulación de la educación, la capacitación y el empleo en los distintos países influyen fuertemente en la evolución

posterior. El esquema inicial solía ser una separación en la educación secundaria superior entre la educación técnica-vocacional dirigida al empleo inmediato y la propedéutica dirigida a preparar a la universidad ambas dentro del sistema educativo formal, la primera se articulaba con cursos menos formales y de menor duración que preparaban para el ejercicio específico de una ocupación generalmente dependientes del Ministerio de Trabajo y/o las empresas. Este esquema es cuestionado inicialmente desde los organismos internacionales (Middleton et al., 1993). A lo largo de las dos últimas décadas del siglo los cuestionamientos se van convirtiendo en reformas en algunos países y en reafirmación de algunos esquemas que superan las evaluaciones existentes en otros.

Los estudios realizados permiten señalar el siguiente panorama (Crouch et al., 1999): Hay dos países que muestran una realidad particular, estos son Japón y Estados Unidos. Japón presenta en su sistema educativo un alto nivel de educación general para el total de la población, y una formación específica basada en las empresas, con un peso muy fuerte de las grandes compañías y un compromiso de carrera interna que motiva a trabajadores y empresas a invertir en capacitación. Sin embargo este sistema es válido fundamentalmente para el sector concentrado, quedando fuera las pequeñas y medianas empresas². Estados Unidos, pese a que su educación secundaria es menos eficiente que la de otros países de similar nivel de desarrollo, compensa ese déficit con un sistema universitario que brinda desde formación profesional inicial en los *Community colleges* hasta formación científica y tecnológica de alta calidad en las universidades. Las firmas brindan formación específica y hacen convenios con *colleges* y escuelas secundarias (*tech-prep*) para obtener aquellos niveles de competencias tecnológicas más amplias que ellas no pueden impartir. Los niveles menores de calificación son monitoreados por los sindicatos.

En Europa se pueden distinguir dos tipos de países, aquellos con una fuerte tradición de articulación constante entre el sistema educativo en su rama vocacional y el mundo del trabajo y aquellos en los que han existido dificultades de larga data.

Entre los primeros están Alemania, Austria y Suiza con su sistema dual³ que alterna la enseñanza escolar con el aprendizaje en el lugar de trabajo, y los países escandinavos y Holanda con sistemas basados en la escuela que tienen muy buenos niveles de educación general, y una activa articulación con el mundo del trabajo. Los países latinos en cambio muestran mayores dificultades, Italia aparece en los estudios comparativos como un país

que registra bajos resultados tanto en educación general como en la adecuación de la formación profesional al mundo laboral, sin embargo el aprendizaje en el trabajo en los distritos industriales es notable, y en ellos las autoridades regionales tuvieron un papel importante en la formación local. España tiene un sistema de formación profesional demasiado reciente para ser evaluado. Francia, presenta una interesante evolución de un sistema cuestionado por lo rígido, muy regulado y administrado principalmente por el estado, en la educación formal por el Ministerio de Educación y en la formación continua por el Ministerio de Trabajo, a un sistema más ágil que permite una multiplicidad de salidas en los distintos niveles educativos, con énfasis en una formación tecnológica general.

Finalmente, el caso de Inglaterra es interesante: hubo un desmantelamiento de la educación vocacional acompañado por la implementación de cursos cortos no formales dirigidos a los grupos objetivo críticos (en riesgo de exclusión o desocupación prolongada) en un contexto de incremento del desempleo y reconversión industrial. Paralelamente se organizó un sistema de competencias que buscaba definir a nivel nacional las competencias necesarias para muy diversas inserciones laborales (NVQs) a través de un proceso compartido por empresas, estado y entidades de capacitación. Para ello se creó una compleja red institucional que debía culminar en una coordinación entre los organismos que definieran, validaran y acreditaran las competencias laborales, y aquellos que hicieran lo mismo con las competencias generales brindadas por la educación formal. Este planteo ha sido replicado con adaptaciones en Australia y Nueva Zelanda, y en algunos países de América Latina. Es el intento más abarcativo de crear un nuevo sistema transparente y comprensivo que permita articular el complejo conjunto de formaciones y necesidades de calificaciones de una nación, con una participación activa del sector productivo y la integración de los diversos proveedores de formación privados y estatales. Aún no se puede evaluar por su reciente implantación, ya que la proporción de la fuerza de trabajo y los empleadores que han entrado en este sistema es muy minoritaria y predominantemente de los niveles inferiores de calificaciones⁴.

A esta altura y dentro de la brevedad de un artículo como éste, se puede hacer un primer balance de la situación en un grupo importante de países centrales de niveles altos de desarrollo. En todos ellos existen sistemas importantes de formación enraizados en su

propia historia, el rol del estado y de la empresa privada varía en ellos, así como el peso de la educación formal y la formación no formal.

En el caso de USA y del Japón, el estado deja una parte fundamental de la formación en manos de las empresas, y en cambio busca garantizar la formación general escolar. La tendencia actual en USA es mejorar la articulación a nivel local entre educación formal y capacitación en las ocupaciones que exigen una formación general tecnológica incorporando en ese proceso educativo a la educación postsecundaria (Castro, 2002: 217-253).

En Europa la participación del estado es mayor, se puede dividir en tres grandes grupos, cada uno de los cuales tiene distintas ventajas y problemas. Un primer grupo es el de la formación tanto formal como no formal, o sea la educación vocacional y la formación profesional, predominantemente ofertada por el estado y regulada en su totalidad por él, como es el caso de Francia. El orden cartesiano de la estructura aparente esconde a veces problemas serios de rigidez institucional y deficiente articulación empresa-formación. El segundo modelo es el de la educación formal de gestión pública, y eventualmente privada regulada por el estado, a menudo por ministerios de educación regionales, muy estrechamente ligada y planificada en común con una formación profesional protagonizada por las empresas, es el caso de Alemania donde un organismo nacional con participación del estado y los gremios incluyendo los empresarios (BIBB) orienta la formación profesional y aprendizaje en el lugar de trabajo del sistema dual, mientras que los sistemas de educación estatales diseñan la formación educativa. Es considerado el más exitoso de los sistemas de formación, pero tiene actualmente problemas de adaptación al cambio permanente de la producción y le cuesta encontrar puestos de aprendizaje en las empresas, tendiendo a formar los aprendices en talleres escolares. El tercer modelo es el inglés, dónde el antiguo sistema de formación vocacional es reemplazado por un sistema basado en un mercado de la capacitación constituido por proveedores de formación y clientes demandantes (empresas y particulares), acompañado de un sistema de validación de competencias, acreditación de cursos, y obviamente fijación de estándares para los diversos niveles de calificación⁵. El estado se reserva un rol residual de programar y financiar cursos para los trabajadores perjudicados por los procesos de reconversión y globalización. La

educación formal se centra en la educación general en la enseñanza secundaria y la formación técnica pasa al nivel terciario.

Es importante, finalmente, tener en cuenta que en el caso europeo la educación secundaria ha estado tradicionalmente fuertemente segmentada entre una rama dirigida a la inserción temprana en el mundo del trabajo y otra que se dirige a la Universidad (Ringer, 1979). A lo largo de los años la primera se ha prolongado en educación tecnológica postsecundaria, pero la selección de los adolescentes en una u otra rama se sigue haciendo tempranamente. La aceptación social de esta clasificación *por aptitud* ha disminuído fuertemente y la búsqueda de acceso a los niveles superiores del sistema educativo es compartida por una amplia mayoría de jóvenes, el incremento de la matrícula en el Gimnasio en Alemania es una muestra de esta tendencia.

Este corto panorama de la situación en los países desarrollados muestra algunas pistas que pueden iluminar la perspectiva de lo que ocurrirá en el futuro. Pareciera que en un contexto de desempleo relativamente alto y cambio en las calificaciones, ni la rigidez de los sistemas paraestatales ni abandonar la formación al mercado permite alcanzar los objetivos de equidad y competitividad. En el primer caso (la equidad) la especialización temprana en la adolescencia para adquirir un oficio no garantiza la supervivencia en un mercado de trabajo cambiante, y en muchos casos la educación formal tempranamente segmentada no asegura las competencias generales necesarias para readaptarse a los cambios. En cuanto a la competitividad, o en otros términos la productividad de las empresas de los sectores de punta, puede ser asegurada en un contexto moderno por una minoría de la fuerza de trabajo constituída por personal altamente calificado. Esa masa crítica puede ser asegurada por muy diversas estructuras de la formación, pero el universo de las pequeñas empresas y los sectores de trabajadores que no tienen acceso a los niveles de calificaciones superiores quedan al margen, esto constituye un componente importante de los procesos de devaluación de credenciales y de exclusión social (Byrne, 1999). Por lo tanto, existe una tensión constante entre la equidad como posibilidad de acceso de la población al trabajo calificante y la productividad como eficiencia del sector empresario.

La formación para el trabajo en América Latina

En América Latina la industrialización de sustitución de importaciones, y en particular el desarrollo de industrias tales como la textil y automotriz dieron lugar a una gran demanda de operarios calificados en países con poblaciones de relativamente baja escolaridad y urbanización reciente. No existía en esos países una tradición de artesanado y aprendizaje que sirviera de base para la formación profesional como existió en Europa, la consecuencia fue que en la mayoría de ellos se diseñaron y ejecutaron sistemas de capacitación basados en Instituciones Nacionales de Formación Profesional (Castro, 2002: 289-302). El antecedente más importante fue el SENAI⁶ en Brasil, iniciado bajo el gobierno de Getulio Vargas en la década del 40 como parte de un vasto proyecto desarrollista, tuvo como propulsores a los empresarios industriales de San Pablo y se organizó inspirándose en el sistema dual alemán pero adaptándolo a la realidad brasileña. Los responsables de la institución son las Federaciones de la Industria de cada estado, la coordinación la desempeña un Departamento Nacional del SENAI. La financiación proviene de un impuesto a la nómina del empleo industrial, su método de formación está basado en la *serie metódica* empleada originalmente en la construcción de los ferrocarriles rusos, que analiza y desmenuza las actividades de una determinada ocupación y su grado de dificultad, a partir de ello se realiza una reconstrucción (*reverse engineering*) que determina los pasos a seguir en la capacitación. La comprensión de los componentes conceptuales y tecnológicos necesarios para el desempeño de la tarea manual son impartidos antes de ir al taller⁷. El SENAI se desarrolló hasta cubrir los diversos sectores industriales, e incluso generó otras instituciones que responden al sector terciario de la economía (SENAC) y los transportes. Este modelo exitoso y vigente hasta la actualidad tuvo un gran impacto en América Latina, y en una gran cantidad de países se crearon Instituciones de Formación Profesional (IFP) siguiendo ese ejemplo (CINTERFOR, 1992)⁸. Sin embargo estas instituciones tuvieron diferencias notables con respecto al SENAI, ya que en general, aunque autónomas, pertenecían al aparato del Estado, comúnmente al Ministerio de Trabajo. Su gestión es tripartita siguiendo la orientación de la OIT (con participación de gobierno, sindicatos y entidades empresarias), sin embargo la participación empresarial fue mucho menor que en el caso del SENAI. En algunos casos como el INA de Costa Rica y el SENA de Colombia estas instituciones han llegado a ser una parte fundamental de las políticas públicas de

formación en sus países llegando a sectores de la población a los que no llega plenamente el sistema educativo. En general estas instituciones tuvieron el apoyo y la aprobación tanto del Estado como de la población que demandaba capacitación, pero el apoyo del sector empresario fue mucho menor que en el caso del SENAI.

Algunos países no desarrollaron IFPs según el modelo anterior, es el caso de Argentina y Uruguay, que a partir de una temprana escolarización de sus poblaciones y un relativamente lento crecimiento del sector industrial prefirieron poner el énfasis en la educación formal técnico vocacional, en el caso argentino la institución responsable fue el CONET, y en caso uruguayo en la UTU, ambos situados dentro del marco de los Ministerios de Educación. México también siguió un camino distinto, desarrolló formas múltiples de educación técnica y originales programas de formación profesional dentro del Ministerio de Trabajo que no cristalizaron en una única institución de formación profesional (Ibarrola, 1993; Mertens, 2001).

Durante varias décadas paralelamente a la implantación de las IFPs, en muchos países se instauró una rama de la educación media semejante al modelo implantado por el CONET en la Argentina a comienzos de la década del 60, se trataba de una educación profesional dirigida a formar técnicos que se desempeñaran como mandos medios en la industria. En varios países se desarrolló también una educación técnica agropecuaria dirigida al sector primario (Ibarrola, 1994).

A fin de la década de los 80 ambos sistemas: el de las IFP en el ámbito de los Ministerios de Trabajo y la educación técnica en el de los Ministerios de Educación aparecían como fuertemente instalados en la mayoría de los países. Sin embargo, los cambios en la producción, los mercados y la organización del trabajo a partir de fines de la década del setenta, el ajuste estructural del Estado, y la disconformidad con los resultados de la formación en el nuevo contexto industrial prepararon el terreno para los cambios.

Un nuevo modelo organizativo de la formación se planteó en la región con el apoyo de los organismos multilaterales de crédito. Sus puntos de partida fueron: el primero, la desactivación de la IFP chilena (INACAP) y su reemplazo por el SENCE como organismo a cargo de la planificación de la formación profesional pero alejado de la ejecución de la capacitación, y en segundo término, el cuestionamiento generalizado a la educación técnica formal en el contexto de las reformas educativas de los noventa. En la educación formal se

promovió la postergación de la elección de las especialidades técnicas hasta los últimos años de la educación secundaria y su eventual continuidad en la educación tecnológica superior. En la formación profesional se intentó reemplazar las IFP por un Estado que sólo fijaba grandes líneas de políticas de formación, financiaba y regulaba la FP pero delegaba la ejecución en entidades públicas o privadas subcontratadas en concursos públicos. En la formación para la industria se le daba prioridad a la demanda de las empresas, esta formación debía ser complementada por cursos cortos dirigidos a ocupaciones semicalificadas que tenían como destinatarios a sectores en riesgo en el mercado de trabajo, jóvenes en situación de pobreza, desocupados, etc. Estos cursos fueron subcontratados en un mercado de la capacitación al que concurrieron una multiplicidad de instituciones de formación. Los proyectos para jóvenes fueron un ejemplo de este enfoque (Gallart, 2000). El éxito de este modelo varió entre los países, tuvo una implementación adecuada en Chile, pero fue modificado y aplicado con distinta suerte en Colombia, Perú, Brasil y Argentina. La década del 90 mostró una profunda transformación de la estructura productiva en la región, la globalización y la integración de la industria en procesos transnacionales hicieron que se produjera una diferenciación entre la maquila, la nueva organización de la industria metalmeccánica, y la industria alimentaria de exportación en el sur de la región, las que plantearon nuevas demandas a la formación que sólo podían ser respondidas por una mejor articulación entre el sector privado y el sector público y por una política de largo plazo. En el fin de siglo, la continuidad de la importancia cuantitativa y cualitativa del sector informal de la economía también implicaba un desafío. La respuesta de la organización tradicional de la enseñanza técnica y las IFP se manifestó insuficiente, como también sucedió en varios países con las propuestas de trasplante de la organización de la formación profesional proveniente de contextos extraregionales⁹. Los primeros años del nuevo siglo presencian un serio esfuerzo de la educación formal y la formación profesional de adecuarse a los nuevos tiempos, rescatando la memoria institucional, intentando nuevos lazos con el sector productivo, tratando de reevaluar las reformas implementadas y diseñar políticas públicas de estado y no ocasionales. Este esfuerzo es acompañado en las IFP por la acción regional de CINTERFOR, el organismo de OIT a cargo de la formación profesional regional, que coordina y apoya la renovación basada en la exigencia de calidad, la formación por competencias, y la actualización organizacional.

Otro organismo internacional que ha acompañado este proceso es la CEPAL que desde sus publicaciones de principios de la década del 90 que señalaron la dirección de los cambios (CEPAL, 1990; CEPAL-UNESCO, 1992), implementó un programa de investigación sobre la formación para el trabajo y la articulación entre la oferta de formación y la demanda de las empresas desarrollado junto con GTZ (Labarca, 1999; Labarca, 2001). Las actividades de la Red Latinoamericana de Educación y Trabajo también contribuyeron a integrar las experiencias nacionales en una visión regional.

La formación para el trabajo en los albores del siglo XXI

La consideración actual de la problemática de la relación entre educación y trabajo, desde el foco particular de la región latinoamericana puede ser resumida de la siguiente manera:

- 1) Existe un reconocimiento de la importancia de la articulación entre educación y trabajo para el mejoramiento de la equidad social y el desarrollo económico, reconocimiento que suele ser más retórico que basado en los hechos.
- 2) Existe un conjunto de ámbitos institucionales internacionales que plantean opciones en este tema. Un primer grupo, más cercano a las experiencias del continente europeo y a la institucionalidad de América Latina está constituido por CEPAL, OIT, UNESCO y la Organización Iberoamericana de Educación (OEI). Este grupo busca fortalecer las experiencias existentes en la región apoyando la renovación de las instituciones formativas y promoviendo su mayor contacto con el sector productivo. Un segundo grupo compuesto por algunos organismos multilaterales de crédito (BID y BM) por un lado apoya las reformas educativas que promueven la descentralización y la evaluación de los resultados de la educación y por el otro lado impulsa una mayor privatización de los servicios de formación.
- 3) Desde el punto de vista de la investigación y la elaboración de marcos conceptuales para comprender la realidad existente y diseñar políticas, hay una separación notable entre estudios cortos de consultoría encargados y financiados por los organismos internacionales, dirigidos a políticas concretas e investigación realizada en las universidades, fundamentalmente en tesis de graduados, más crítica y teórica. Si bien como se vio más arriba hay temas claramente comunes, la interacción entre estos

mundos: la consultoría, la investigación académica, e inclusive la relación de ambas con la discusión internacional es aún escasa. No ha habido en los noventa una consolidación de la articulación entre la educación y el trabajo como un objeto de investigación con especialistas, ámbito común de discusión y elaboración, y producción acumulada.

Esta realidad contrasta con un conjunto de cuestiones irresueltas que hacen necesaria una profundización del conocimiento sobre esta problemática. Estas cuestiones son:

- a) El futuro de la institucionalidad de la formación, o en otras palabras la evolución de la organización, los contenidos y los destinatarios de la educación técnica y la formación profesional. Las reformas de los noventa han tenido diversos cauces, en general o están inconclusas o fueron revertidas¹⁰, pesó en ellas la historia de las instituciones en cada país, y el poder y los objetivos de los diversos actores, tales como el Estado nacional, los empresarios, los sindicatos y por último y no menos importante la demanda social por formación (Castro, 2002).
- b) La correlación entre la repitencia y la deserción temprana de los sectores sociales más desposeídos y la segmentación del mercado de trabajo entre trabajo formal y relativamente bien remunerado y trabajo informal, desprotegido y precario. Mas allá de que la literatura coincide en señalar los circuitos que llevan a los jóvenes de los sectores de pobreza a recorrer circuitos de educación de menor calidad, abandono temprano de la educación formal, escaso acceso a la capacitación y desocupación o inserción precaria en el mercado de trabajo (Jacinto y Gallart, 1998). Es aún escasa la investigación sobre la construcción y evaluación de las políticas sociales que lleven a superar esta situación (Gallart, 2000; Jacinto 2002).
- c) La formación por competencias, entendidas éstas como capacidades que se comprueban en la vida real, y no contenidos y habilidades aprendidas en situación escolar y evaluados por exámenes. Estas competencias se adquieren por un “mix” entre educación formal, no formal y aprendizaje en el trabajo, aún no evaluado. Sin embargo hay consenso sobre la importancia de centrar la formación en las competencias y se han implementado programas para identificarlas, validarlas, acreditarlas, y certificarlas (Mertens, 1996). Pero hay aún una distancia muy grande entre el discurso de las competencias y la realidad y relevancia de esos programas con relación a la totalidad de la fuerza de trabajo.

Reflexiones finales

A partir de esta realidad se pueden esbozar algunas conclusiones que incluyen la propuesta de algunas preguntas y posibles líneas de investigación para los próximos años:

La relación entre la racionalidad educativa de las instituciones de formación, y en particular su mayor o menor formalidad (sistema educativo versus formación profesional) por un lado y la mayor o menor eficiencia en la formación por competencias por el otro. Esta relación varía según la historia y las características de cada país, su institucionalidad y su economía. La utilidad de las reformas, su viabilidad y sus resultados dependerán en gran medida del esclarecimiento de esta relación en las circunstancias concretas de cada país.

El rol del estado y el rol del mercado en la educación. La pregunta aquí se refiere a las actividades que tiene que financiar, regular o ejecutar el estado y las que deben ser asignadas a un mercado de la formación, constituido por una oferta privada de servicios y por la demanda de las empresas y los particulares. En el caso latinoamericano este tema se complica por la distancia entre las demandas cuantitativas (pocas) y cualitativas (de calificaciones relativamente altas) de las empresas del sector integrado y la demanda social de formación de grandes sectores de la población que esperan que la formación les abra las puertas del trabajo decente (en la definición de la OIT). La selección de programas e instituciones a ser financiadas por el Estado en términos de equidad (acceso de la población) y productividad (selección de calificaciones a impartir) es difícil. En términos generales el estado debería favorecer la formación general que promueve la inserción y reinserción de los trabajadores y las empresas deberían financiar la formación específica para su propia organización y tecnología (Becker, 1964). La identificación de programas existentes y aquellos a ser implementados y su evaluación en términos de calidad y relevancia para los objetivos sociales es aún una asignatura pendiente.

La exploración de los niveles sociales y organizacionales que son los más indicados para tratar las diferentes cuestiones de la articulación entre la educación y el trabajo. Esto se refiere al contexto social y el nivel local, regional y nacional, ya que no todos los problemas se pueden enfrentar en todos los niveles. Lo mismo sucede con las instituciones de formación (escuelas, centros de FP, u organismos nacionales privados y públicos), y más aun con las empresas, ya que la problemática de las grandes empresas y las PYMEs es

extremadamente distinta. La selección del nivel y los interlocutores de esa articulación entre la formación y la inserción laboral es estratégica para el éxito de las acciones, este es un tema crucial de investigación evaluativa.

Para concluir este artículo conviene volver al tema de la difícil articulación entre el mundo de la formación y la realidad del trabajo y del empleo. La continua y trascendente presencia de estos ámbitos en las trayectorias vitales de las personas es un llamado a profundizar el conocimiento de la construcción social de esa relación buscando niveles más aceptables de equidad y crecimiento en estos difíciles tiempos.

* María Antonia Gallart es Licenciada en Sociología de la Universidad del Salvador, 1971 y Ph. D. en Educación Comparada de la Universidad de Chicago, 1983.

Es investigadora en CENEP (Centro de Estudios de Población) desde marzo de 1984; Fue coordinadora de la Red Latinoamericana de Educación y Trabajo CIID-CENEP entre 1989 y 1998. Sus áreas de investigación son la articulación entre la educación y el trabajo, y la educación secundaria y técnica. Ha publicado más de cincuenta trabajos en diversos países de Europa y América, una selección de los cuales ha sido editada recientemente (Veinte años de Educación y Trabajo. Montevideo: OIT-CINTERFOR, 2002).

Realizó consultorías para OEA, BID, Banco Mundial, IIEP-UNESCO, Ministerio de Educación y Ministerio de Economía de la Rca. Argentina.

Desempeñó diversos cargos en la docencia universitaria, y actualmente es profesora en el postgrado de FLACSO, la Universidad de San Andrés y la Universidad Torcuato Di Tella.

Es miembro de la Academia Nacional de Educación.

Notas

¹ La competencia se define como la capacidad personal de actuar aplicando conocimientos y habilidades en contextos concretos de trabajo, tomando decisiones y asumiendo las responsabilidades consecuentes.

² Dos tercios de los obreros manuales quedan fuera del circuito primario de las grandes empresas (Morgenstern, 2000).

³ El sistema dual proviene de la evolución del aprendizaje preindustrial y consiste en que los alumnos comparten el tiempo escolar entre la enseñanza teórica en la institución educativa y la práctica en la empresa.

⁴ Para una descripción más detallada ver Crouch, Colin, Finegold, David, and Sako, Mari.1999. *Are skills the answer?*, (Oxford: Oxford University Press), pp.126-132.

⁵ Para ver con más detalle este proceso ver “Competencias” en www.cinterfor.org.uy

⁶ Servicio Nacional de Aprendizaje Industrial.

⁷ El mentor intelectual del SENAI en su creación y durante varias décadas fue un ingeniero suizo que inculcó la tradición de calidad de la formación en su país.

⁸ INCE (Venezuela); SENATI (Perú); INACAP (Chile);SECAP (Ecuador); SNPP (Paraguay); INFOP (Honduras); FOMO (Bolivia);INTECAP (Guatemala); IFARHU (Panamá) INFOTEP (República Dominicana).

⁹ Se hace alusión a los intentos de crear un “mercado de la formación”, siendo esta financiada fundamentalmente por el Estado y provista por instituciones de capacitación privadas.

¹⁰ La más notable excepción es Chile que a lo largo de veinte años ejecutó la mayor parte de las reformas convirtiéndolas en políticas de Estado, hoy en día están siendo evaluadas pero sin romper su continuidad.

Bibliografía

Becker, Gary 1964. *Human capital. A theoretical and empirical analysis with special reference to education.* (New York: Columbia University Press).

Blaug, Mark 1987 *The Economics of Education and the Education of an Economist.* (New York: New York University Press).

Boudon, Raymond 1973 *L'inégalité des chances.* (Paris: Librairie Armand Colin).

Bourdieu, Pierre et Passeron, J.C. 1970. *La reproduction.* (Paris: Editions de Minuit).

Byrne, David 1999 *Social Exclusion.* (Buckingham: Open University Press).

Carnoy, Martin 1981 “La segmentation des marchés du travail” en Carnoy, Martín, Henry Levin y Kenneth King. *Education, travail et emploi II.* (Paris: IIPÉ-UNESCO).

Castro, Claudio de Moura 2002 *Formación profesional en el cambio de siglo*. (Montevideo: Cinterfor-OIT).

CEPAL 1990 *Transformación productiva con equidad*. (Santiago: CEPAL).

CEPAL-UNESCO 1992 *Educación y conocimiento: eje de la transformación productiva con equidad*. (Santiago de Chile: CEPAL).

Cinterfor-OIT 1991 *La formación profesional en el umbral de los 90. Un estudio de los cambios e innovaciones en las instituciones especializadas de América Latina*. (Montevideo: CINTERFOR-OIT).

Collins, Randall 1989 *La sociedad credencialista. Sociología histórica de la educación y la estratificación*. (Madrid: Akal).

Crouch, Colin, Ginégold, David and Sako, Mary 1999 *Are skills the answer? The political economy of skill creation in advanced countries*. (New York: Oxford University Press).

Durkheim, Emile 1967 *De la división del trabajo social*. (Buenos Aires: Schapire).

Durkheim, Emil. 1977 *The evolution of educational thought*. (Londres: Routledge and Kegan Paul).

Gallart, María Antonia 1997 “La interacción entre la sociología de la educación y la sociología del trabajo” en María Antonia Gallart, *Veinte años de educación y trabajo*. (Montevideo: Cinterfor-OIT).

Gallart, María Antonia (coord.) 2000 *Formación, pobreza y exclusión*. (Montevideo: Red Latinoamericana de Educación y Trabajo/Cinterfor-OIT).

Gallart, María Antonia 2002 *Veinte años de educación y trabajo*. (Montevideo: Cinterfor-OIT).

Harbison, F.H. and C.A. Myers 1965 *Education, Manpower and Economic Growth*. (New York: McGraw-Hill).

Ibarrola, María de 1992 “La articulación entre la escuela técnica de nivel medio y el mundo del trabajo en México. ¿Espacios vacíos de la gestión educativa?” en María Antonia Gallart (compiladora), *Educación y Trabajo. Desafíos y perspectivas de investigación y políticas para la década de los noventa*. (Montevideo: Red Latinoamericana de Educación y Trabajo/Cinterfor-OIT).

Ibarrola, María de 1993 *Industria y escuela técnica: dos experiencias mexicanas*. (México: UNESCO-OREALC y Red Latinoamericana de Educación y Trabajo).

Ibarrola, María de 1994. *Escuela y trabajo en el sector agropecuario en México*. (México: FLACSO).

Ibarrola, María de. y Gallart, María Antonia (coord.) 1994 *Democracia y productividad. Desafíos de una nueva educación media para América Latina*. (Santiago de Chile-Buenos Aires-México: UNESCO-OREALC y Red Latinoamericana de Educación y Trabajo).

Jacinto, Claudia et al. 2002 *Nuevas alianzas y estrategias en la formación para el trabajo de jóvenes desfavorecidos*. (París: Instituto Internacional de Planeamiento de la Educación IPEE-UNESCO).

Jacinto, Claudia y Gallart, María Antonia (coord.) 1998 *Por una segunda oportunidad. La formación para el trabajo de jóvenes vulnerables*. (Montevideo: Cinterfor-OIT).

Labarca, Guillermo (comp.) 1999 *Formación y empresa*. (Montevideo-Santiago de Chile: CEPAL/Cinterfor-OIT).

Labarca, Guillermo (coord.) 2001 *Formación para el trabajo: ¿Pública o privada?* (Montevideo: Cinterfor-OIT/CEPAL).

Labarca, Guillermo (coord.) 2003 *Reformas económicas y formación para el trabajo*. (Montevideo: Cinterfor-OIT/CEPAL).

Mertens, Leonard 1996 *Competencia laboral: sistemas, surgimiento y modelos*. (Montevideo: Cinterfor-OIT).

Mertens, Leonard 2001 “La descentralización y el sector privado en la trayectoria de la formación profesional en México” en Guillermo Labarca (coord.), *Formación para el trabajo: ¿pública o privada?*. (Montevideo: Cinterfor-OIT/CEPAL; 139-180).

Middleton, John; Ziderman, Adrian and Van Adams, Arvil 1993 *Skills for Productivity*. (Washington: The World Bank).

Morgenstern, Sara. 2000 “La crisis de la sociedad salarial y las políticas de formación de la fuerza de trabajo” en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*. Año 6 No.11; 117-148. (Buenos Aires)

Novick, Marta y Gallart, María Antonia (coord.) 1997 *Competitividad, redes productivas y competencias laborales*. (Montevideo:Red Latinoamericana de Educación y Trabajo/Cinterfor-OIT).

OECD 1967 *Education Human Resources and Development in Argentina*. (Paris: OECD).

Paiva, Vanilda 1998 “Educação e mundo do trabalho: notas sobre formas alternativas de inserção de setores qualificaos.” *Contemporaneidade e Educação*. Año III No.4; 8-21. (Río de Janeiro).

Paiva, Vanilda 2000 “Novos padrones económicos e demanda de qualificação e competências.” *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*. Año 6. No.12; 139-153. (Buenos Aires)

Ringer, Fritz K. 1979 *Education and society in modern Europe*. (Bloomington: Indiana University).

SCANS 1992 *Lo que el trabajo requiere de las escuelas. Informe de la comisión SCANS para América 2000*. (Washington: Departamento de Trabajo de Estados Unidos).

Touraine, Alain 1955 *L'évolution du travail ouvrier aux usines Renault*. (Paris: CNRS).

Touraine, Alain 1966 *La conscience ouvrière*. (Paris: Editions du Seuil).

Willis, Paul 1977 *Learning to labour. How working class kids get working class jobs*. (London: Saxon House).

Wolff, Laurence y Castro, Claudio de Moura 2000 *Secondary Education in Latin America and the Caribbean: The challenge of growth and reform*. (Washington: IDB).

Zarifian, Philippe 1999 *Objectif Compétence*. (Paris: Editions Liaisons).

Capítulo 16: El trabajo en la Agricultura: Un recuento sobre América Latina

Sara María Lara Flores*

“Parieta pobre de las industrias del hombre, la Agricultura guarda simetría con la Música,
parieta pobre de las artes, en cierto sentido”
Paul Chalus

Introducción

Hablar de una Sociología del Trabajo en el ámbito de la agricultura es complejo. El estudio del trabajo en dicho sector ha sido considerado, sistemáticamente, como una tarea sumamente difícil. Entre otras cosas, por las particularidades que adoptan allí los procesos de trabajo y las formas de empleo.

Esto es así, especialmente porque el proceso de trabajo en la agricultura se encuentra condicionado a un bien natural que es la tierra, así como al carácter monopolizable y escaso de este bien, mientras en la industria este proceso se apoya en bienes socialmente producidos. En segundo lugar, por las diferencias debidas a los factores naturales que intervienen en los procesos de trabajo, como lo son: las distintas fertilidades del suelo, el clima, el agua, la cercanía a los mercados, el carácter perecedero de los productos, los ciclos biológicos, etcétera. Estos problemas necesariamente han afectado el contenido del trabajo y las formas de empleo agrícolas a lo largo de la historia, dificultando, entre otras cosas, su medición y conceptualización.

No obstante, el problema metodológico mayor resulta del hecho de que las labores agrícolas se pueden ejecutar en diferentes escalas de producción, lo que permite que haya múltiples combinaciones entre las unidades productivas que intervienen en el sector, de tal manera que en cada tipo de producción pueden coexistir trabajadores asalariados con trabajo familiar.¹ En este sentido, hablar de trabajo o de empleo en la agricultura remite necesariamente a un maridaje entre empresa capitalista y campesinado.

Es probable que esta sea la razón por la cual, durante décadas, ni siquiera pudiera hablarse de una Sociología Rural o Agraria, propiamente dicha, como un campo disciplinario diferente al de la Economía y de la Antropología, ya que los aportes de estas disciplinas han

sido fundamentales para el estudio de esta relación que históricamente ha marcado a la agricultura.²

Podría decirse, por eso, que en América Latina la Sociología del Trabajo ha tenido que esperar hasta finales del siglo XX para conformarse como un campo disciplinario, con un sujeto de estudio propio. A partir de que el proceso de globalización, el surgimiento de un nuevo orden agroalimentario mundial y los mecanismos de ajuste estructural hicieron sus efectos en la región, la Sociología se interesa por los mecanismos de reestructuración del sector agropecuario y de las empresas que en él se insertan, las políticas gerenciales y las nuevas estrategias productivas que han puesto en marcha las empresas, los mercados de trabajo que se crean en torno a esta agricultura moderna, así como las nuevas modalidades de trabajo y empleo.

En este texto, hacemos un recuento de ese largo camino que han seguido los estudios en América Latina, desarrollando las corrientes teóricas que más han influenciado a este pensamiento.

De los fisiócratas a la “Cuestión Agraria”, antecedentes de un pensamiento latinoamericano.

Se considera a Olivier de Serres como el padre de la agricultura por su célebre obra intitulada *Théâtre d'Agriculture*, publicada en 1600, texto que se conocería en Inglaterra, Suiza, Italia y los Países Bajos, por los experimentos agronómicos de su autor, y preconizar la utilización de prados artificiales, la rotación de cultivos, el uso de abonos orgánicos y de labores profundas, con el fin de incrementar la productividad en la agricultura.

No obstante, dice Augé-Laribé (1955), nada agregaría Olivier de Serres al conocimiento de los mercados y menos aun de las condiciones de trabajo. Será hasta que los fisiócratas se interesan en la agricultura, que ésta vuelve a ser objeto de estudio, no sólo en sus aspectos técnicos y agronómicos sino en un sentido más amplio, que busca comprender su importancia en el desarrollo económico. Es esta una de las preocupaciones de los fisiócratas.

El movimiento fisiocrático comienza, como tal, poco después de 1740, cuando se publica el *Journal Économique*, pero es con Francois Quesnay (1694-1774) con quien se desarrolla verdaderamente resumiéndose en una serie de máximas entre las cuales, la más importante es la siguiente:

*“la tierra es la única fuente de riquezas y la agricultura es la que las multiplica”*³

Gracias a los fisiócratas que comienza a hablarse de la “nueva agricultura”, ejerciendo una influencia efectiva en los grandes propietarios y en los administradores.⁴ Sus ideas se propagan rápidamente en Europa, si embargo, las prácticas agrícolas continúan determinadas por las circunstancias locales de cada país y por la presencia de terratenientes y pequeños agricultores que difícilmente se interesarían o tendrían las condiciones para incorporar las novedades tecnológicas y organizativas que ellos preconizaban.

El pensamiento de los fisiócratas es retomado en gran medida por Adam Smith y por Ricardo, mientras que será severamente criticado por Marx, al analizar la teoría del valor. Concretamente, con respecto a su noción de la agricultura como única fuente de riqueza desde el punto de vista capitalista. En el capítulo XIX de *El Capital*,⁵ Marx plantea esta crítica, señalando que la agricultura capitalista es, en efecto, como lo vislumbraban los fisiócratas, resultado de la empresa de arrendatarios que producen en gran escala, cuyo motivo propulsor es la obtención de plusvalía, pero advierte que el cultivador inmediato es el obrero asalariado. De esta manera, agrega, la única fuente de riqueza es en realidad la plusvalía generada por este obrero, y no la tierra ni la agricultura en sí misma. En este sentido, el pensamiento de Marx pone el acento en el trabajo como generador de valor.

El tema de la renta del suelo se convierte, para Marx, en un punto clave del análisis del capitalismo en la agricultura. Este tema, y el tratamiento que de él hace será retomado ampliamente más tarde para comprender la persistencia de formas no capitalistas en la agricultura. Así mismo, será importante su planteamiento sobre la inexorable tendencia a la proletarización del campesinado en el régimen de producción capitalista. Fue famosa la consideración que hizo en el *18 Brumario de Luis Bonaparte* acerca del campesinado, como una clase conservadora, en vías de desaparición.

De esta postura de Marx se desprenderá toda una polémica que perdura largamente y que marcará el análisis de la agricultura como rama productiva y de la manera como los grupos sociales que intervienen en ella.

Los aportes de Karl Kautsky (1890-1914) al respecto fueron relevantes.⁶ En su obra se retoma nuevamente la idea de la inevitable supremacía de la gran explotación capitalista, en la cual considera que existe no sólo una economía de recursos y especialización sino una división del trabajo que la hace más eficiente. En contra, plantea que la pequeña

explotación diversificada supone un trabajo excesivo y desperdicio de recursos. No obstante, Kautsky observa la estrecha relación que guarda la empresa capitalista y la economía campesina. En la medida en que el campesinado se va viendo compelido a afrontar sus necesidades económicas utiliza su tiempo de trabajo sobrante desempeñándose como asalariado, hasta el momento en que resultándole irracional la producción agrícola venderá sus tierras. Es decir, plantea la proletarización como un proceso lento, que en ocasiones permite mantener la parcela como una actividad secundaria, en la que el trabajo de mujeres, niños y ancianos es una muestra de su degradación. A la vez, señala cómo las empresas encuentran en este campesinado una fuente de mano de obra temporal y un mercado para sus productos.

En vísperas de la revolución rusa, entre 1895-96, Lenin, escribe su análisis sobre *El desarrollo del capitalismo en Rusia*⁷ llegando a conclusiones similares a las de Kautsky. En dicha obra, Lenin plantea, además de la inevitable concentración de tierras y extensión de la gran propiedad, la descomposición del campesinado y su ineludible proletarización, otorgando al proletariado rural un papel revolucionario que el campesinado no muestra.⁸ En su obra hace un análisis minucioso de las clases sociales en el agro ruso, el cual será retomado ampliamente más tarde, cuando se estudia la estructura agraria en los países latinoamericanos.

Lenin será un acérrimo crítico de los populistas, entre quienes se encontraba Alexander Chayanov. La obra de Chayanov tiene un papel significativo en esta polémica, pues valoriza el trabajo de la llamada unidad económica campesina, mostrando que, lejos de tender hacia su desaparición ofrece una gran capacidad para reproducirse gracias a la diversificación de actividades y a una lógica de producción que tiene como base la familia y sus ciclos demográficos. A partir de ello estudia la manera como dicha unidad doméstica logra un equilibrio entre el número de consumidores y de trabajadores lo cual determina el volumen de su actividad económica (Chayanov, 1974).

Pero si es importante traer a mención estas obras y sus conclusiones, es por la relevancia que éstas tendrían en el pensamiento latinoamericano de los años setenta, al influir en los temas que serán abordados y en los enfoques que serán desarrollados, generando importantes polémicas sobre el destino del desarrollo capitalista y el papel que en ello juega el campesinado.

Hacia un pensamiento latinoamericano sobre la agricultura y su papel en el desarrollo

Si bien la sociología norteamericana tendría cierta influencia en el pensamiento latinoamericano sobre el mundo rural, poca sería su aportación al estudio del trabajo.

Por mencionar aquellos que serían más importantes, debemos de considerar los estudios de Ferdinand Tönnies para construir una conceptualización sobre el llamado continuum folk-urbano que tendría gran acogida en la sociología norteamericana, y más tarde en la antropología mexicana, después de que Robert Redfield hiciera su estudio en Tepoztlán (1930) y Lewis criticara sus propuestas (1979).⁹ De la misma manera, el concepto de “bien limitado” de Foster (1967), que busca interpretar los mecanismos de distribución y equilibrio que llevan a mantener la homogeneidad al interior de las comunidades campesinas.

Otro estudio que tuvo una influencia importante en el pensamiento latinoamericano fue el de Eric Wolf sobre *Los campesinos* (1975), porque construye una teoría crítica sobre el campesinado. Apoyándose en Chayanov, analiza la racionalidad campesina, y señala el doble carácter de la producción campesina como unidad económica y como hogar. Busca explicar las causas de la persistencia de las sociedades campesinas, por un lado en la capacidad organizativa que éstas tienen, así como en el tipo de relación que establecen con el mundo exterior.

Los libros de estos autores se convertirían en clásicos de la literatura latinoamericana para los estudiosos del mundo rural, sin embargo, es hasta que se desarrollan las tesis de la CEPAL y más tarde las de la dependencia, que se configura un pensamiento verdaderamente latinoamericano sobre el desarrollo. Entre los estudios de carácter antropológico y los nuevos enfoques cepalinos y de la dependencia habría una enorme brecha, pues los primeros parten de una concepción del campesinado como un grupo homogéneo, cuyos contactos con el exterior refuerzan la conformación de comunidades corporativas cerradas. En tanto los nuevos enfoques van a cuestionar esta visión y enfatizar en la heterogeneidad del campesinado, como resultado de un dualismo estructural (Cancian, 1991).¹⁰

En el seno de esta visión estructuralista, la CEPAL junto con la Oficina Internacional del Trabajo, elaboran una serie de estudios relacionados con los efectos de la modernización, y más particularmente de la llamada “revolución verde” en el empleo rural. Después de que las reformas agrarias en América Latina dejaran de ser un símbolo del progreso social y uno de los compromisos base de los países que firmaron en 1961 la Carta de Punta del Este, la tecnología aparece como la panacea para resolver los graves problemas de la agricultura. Con apoyo de la Agencia de Estados Unidos para el desarrollo Internacional (USAID), el Banco Interamericano de Desarrollo y el Banco Mundial,¹¹ se extiende el uso de paquetes tecnológicos, junto con la construcción de grandes obras de riego, dando lugar a la llamada “revolución verde”.

Las definiciones de desarrollo rural se multiplican entre economicistas y tecnicistas, estructuralistas y neoclásicos, y el tema de las reformas agrarias cobra importancia (Kay, 2000). Así mismo, el libro de T.W. Schultz, *Transforming traditional agriculture*, se pone en boga y marca el principio del extensionismo (De Márquez, 1983:34).

El impresionante desarrollo de la mecanización en la región, en comparación con las demás regiones en vías de desarrollo, tiene lugar a partir de la década de los sesenta. Su concentración regional, así como en las grandes explotaciones, y la gravedad del desempleo y del subempleo que genera, fueron temas que se abordaron en estas investigaciones.¹² Los efectos de la introducción de maquinaria y de tecnología moderna (semillas mejoradas, plaguicidas, mecanización, etc.) sobre el empleo rural se convirtieron en un tema de interés de sociólogos, economistas y agrónomos, en varios países de América Latina (De Márquez, 1983).

Por su parte, la llamada corriente dependentista se extendió con fuerza en este periodo y dio lugar a un buen número de estudios en varios países de América Latina, entre los que se encuentran los trabajos de Gunder Frank, Theotonio Dos Santos, Ruy Mauro Marini y Pablo González Casanova. Guiarraca señala que estos autores impugnaron los supuestos de las teorías sociales norteamericanas. El dependentismo realizó una crítica al enfoque dualista que predominaba en la sociología de la época. En tanto la teorización acerca del “colonialismo interno” se usó como referente para explicar las desarticulaciones sociales y regionales en América Latina, oponiéndose a la teoría del continuum folk-urbano (Guiarraca, 1999, pp.14-15).

Más tarde, las tesis de la CEPAL así como las dependientismo fueron ampliamente criticadas bajo el enfoque de la llamada Cuestión Campesina, que retomaría el análisis en términos de modos de producción y de relaciones sociales de producción. Los aportes de la sociología francesa al respecto fueron especialmente importantes

No obstante, la riqueza del pensamiento latinoamericano, el estudio del trabajo en la agricultura se limitó al análisis de la productividad del trabajo y a los efectos de la mecanización en el empleo tanto en las grandes explotaciones capitalistas como en las unidades campesinas que habían incorporado los métodos de la revolución verde (Abercrombie, 1974; Ferreira y Klein, 1988; De Márquez, 1983).¹³

El proceso de proletarización, las formas de subsunción del trabajo al capital y el sindicalismo rural

Las décadas de los años setenta y ochenta serán ricas en estudios teóricos y empíricos sobre la estructura agraria, las clases sociales en el campo, las formas mediante las cuales se somete el trabajo campesino al capital, los diferentes tipos de trabajadores agrícolas, sus condiciones laborales y sus procesos de sindicalización .

La preocupación por el estudio de las estructuras agrarias había sido tema desde un enfoque estructuralista, y en ese marco deben mencionarse los trabajos realizados por el Centro Interamericano de Desarrollo Agropecuario en siete países de América Latina, los cuales elaboraron una tipología de los productores, mostrando la importante concentración de la tierra y de los recursos.¹⁴ Más de 60% de las familias de la región fueron caracterizadas como de estatus inferior, o sea como operadores de “explotaciones subfamiliares” y trabajadores sin tierra.¹⁵

Sin embargo, más tarde surge un importante cúmulo de estudios sobre las estructuras agrarias y los procesos de proletarización o asalariamiento. Algunos de ellos recurriendo al análisis de las clases sociales en el campo.¹⁶ En ese sentido, vuelve a tomar vigencia el trabajo de Lenin sobre *El desarrollo del capitalismo en Rusia*.¹⁷

Algunos de estos estudios hacen una crítica a las investigaciones con enfoque estructuralista, por su manera de conceptualizar a las clases a partir del tipo de propiedad de la tierra, la extensión de esa propiedad y otros elementos como acceso al crédito, maquinaria, etc.¹⁸ Por el contrario, retomado a Lenin, analizan las clases en el campo en base a la relación que éstas guardan con los medios de producción y el papel que

desempeñan en la organización del trabajo. De esta manera, se distingue a la burguesía rural del proletariado, y es en este momento que se inicia toda una polémica en cuanto al carácter de clase del campesinado, en la que intervendrían antropólogos, sociólogos, agrónomos, economistas e historiadores.¹⁹ Otros trabajos, no entran en la polémica pero analizan la estructura agraria y la importancia del trabajo asalariado.²⁰

Así, el tema del trabajo en la agricultura toma relevancia, sin embargo, más que analizar el trabajo en sí mismo, la preocupación se centra en conocer los mecanismos que determinan la extracción de plusvalía y, en ese sentido, el carácter de clase de los distintos sectores que intervienen en la agricultura. En esta discusión influiría de una manera muy importante la sociología francesa.

Por ejemplo, las tesis de Samir Amin (1977) replantean la definición del subdesarrollo como consecuencia de la expansión del capitalismo. Amin propone un análisis en términos de modos de producción y de formaciones económicas, de cuya articulación resulta un intercambio desigual por el mecanismo de transferencia de la renta. Este autor plantea que en la periferia el proletariado no está constituido únicamente por trabajadores asalariados de las grandes empresas modernas, también está compuesto por masas de campesinos integrados a los intercambios mundiales y, como tales, pagan el precio del intercambio desigual. Estas tesis serán discutidas y enriquecidas con estudios regionales en América Latina que buscan explicar la situación particular del campesinado. De esta manera se retoma la teoría marxista sobre la renta del suelo, así como la discusión acerca del carácter precapitalista de la producción campesina.²¹

Otros autores con influencia relevante en esta discusión fueron Claude Servolin (1972), Claude Faure (1978) y Pierre Philippe Rey.(1973). El concepto de “articulación de modos de producción” sirvió como eje para el análisis de esa compleja relación entre agricultura campesina y empresa capitalista, teniendo como centro el tema de la renta del suelo y el intercambio desigual. Por su parte, las tesis de Claude Meillessoux (1975) fueron sugerentes para comprender el papel de la comunidad campesina en la reproducción de la fuerza de trabajo que requiere el capital.

Sin embargo, en la década de los setenta tiene lugar un cambio significativo en el sistema productivo, provocado por la expansión de las industrias transnacionales productoras de

semillas, insumos y alimentos procesados. Este fenómeno impactaría de manera diferente a los distintos países de la región.²²

Si bien la expansión agroindustrial y de agronegocios a escala mundial es un fenómeno más antiguo,²³ las numerosas transformaciones tecnológicas lo potencializan y provocan cambios significativos en el campo latinoamericano. Es esto lo que lleva a poner la atención en este fenómeno, así como en las modalidades que adopta y las formas de trabajo que desarrollan.²⁴

Esta problemática lleva a discutir la situación de clase de los campesinos y asalariados que intervienen en esos procesos productivos ligados a las agroindustrias,²⁵ por lo que se recurre al análisis de Marx sobre la subsunción real y la subsunción formal. Kostas Vergopoulos en su “capitalismo disforme” (1977) plantea que la agricultura está sometida de hecho al capitalismo, y los campesinos se convierten en “asalariados a destajo o a domicilio”, pero no de tal o cual patrón en particular, sino del sistema capitalista en su conjunto (Vergopoulos, 1977:235). Pero, al mismo tiempo, esta problemática llevó a interesarse en las distintas formas de empleo y en las condiciones de trabajo de los asalariados que participan en agroindustrias y agronegocios de exportación.

Así, aparece un buen número de estudios que realizan tipologías de los trabajadores agrícolas, basándose en su relación con la tierra (con o sin tierra), las formas de empleo (temporal o permanente), el lugar de residencia (local o migrante), la calificación, etcétera. A la vez que analizan las condiciones en los que estos trabajadores son contratados, en las que viven y laboran.²⁶

Algunas síntesis sobre la situación en América Latina señalaron las tendencias más importantes del empleo y el trabajo en la agricultura.²⁷ Mostraron, en primer lugar, las dificultades para su medición, la ambigüedad jurídica del carácter del trabajo asalariado en la agricultura, en comparación con el trabajo en otros sectores; la relación simbiótica que sigue permaneciendo entre latifundio y minifundio a través del mercado de trabajo; el incremento, en términos de volumen de población, de los trabajadores asalariados en relación con los propietarios de tierra. En segundo lugar, se resalta la precariedad de las condiciones de empleo, con respecto a la estabilidad y los derechos sociales correspondientes; la tendencia que se muestra en todos los países en cuanto a la disminución de los trabajadores fijos y el incremento del empleo temporal; las formas de

remuneración del trabajo no sólo en dinero sino en especie o el pago por tarea. En tercer lugar, la necesidad, para una parte importante de los trabajadores agrícolas, de desplazarse para encontrar trabajo, y en ese sentido la importancia de las migraciones, el incremento de aglomeraciones rurales, villorrios o campamentos, en donde se concentra la mano de obra asalariada (principalmente en Chile, Brasil y México), así como la relevancia que adquieren los agentes de contratación y reclutamiento de esta mano de obra temporal.

También, se estudia la continua polarización y diferenciación o segmentación al interior de la clase trabajadora, en particular entre los trabajadores fijos y los temporales, los calificados y los no calificados, los locales y los migrantes, las mujeres y los hombres. En particular se crea toda una discusión acerca de la existencia de un “semiproletario”, condición que se derivaría de su relación con la tierra (Cancian,1991: 225; Paré, 1977:50).

Así mismo, el tema de la sindicalización atrae una fuerte atención, sobre todo en Brasil por el movimiento de “los sin tierra”. Pero fue también un tema abordado en otros países, para mostrar sus dificultades y potencialidades, mostrando que las luchas de los obreros agrícolas adquieren un carácter particular relacionado no sólo con demandas laborales sino con respecto al problema del acceso a la tierra y a la ciudadanía.²⁸

Por otra parte, aparece un marcado interés por el fenómeno de la incorporación de las mujeres como trabajadoras agrícolas de agroindustrias y agronegocios, principalmente en agricultura de exportación. Se estudian las condiciones de trabajo y de vida de estas mujeres, y se busca la explicación de dicha incorporación, así como de las limitaciones o dificultades para su participación sindical.²⁹

La década de los ochenta termina habiendo generado una importante producción sobre el tema del empleo y de los trabajadores agrícolas, dándole visibilidad a un grupo social que había sido ignorado. Pero, sin dejar de mantener como preocupación la relación de este asalariado o “proletariado agrícola” con el campesino; sus alianzas y contradicciones, así como la condiciones de clase de estos grupos sociales.

Nuevo sistema agroalimentario mundial: el debate sobre el Fordismo/Post-Fordismo

Los nuevos paradigmas

Ya desde la década de los ochenta una serie de fenómenos que se suceden a nivel mundial llevan a repensar la agricultura a partir de nuevos paradigmas, y es en este momento en el

cual, podríamos decir, la Sociología Rural y la Sociología Agraria o de la Agricultura tienden puentes con la Sociología del Trabajo al interesarse en problemas estructurales que atañen al conjunto de los sectores productivos.

La globalización se convierte en el marco general de análisis de una serie de procesos generales que adoptan sus especificidades en la agricultura, dando lugar a lo que ha sido denominado el “nuevo orden agroalimentario mundial”.

Es hacia esta nueva realidad que la Sociología que se ocupa del mundo rural y de la agricultura va a enfocar su mirada, dejando detrás las preocupaciones que la tuvieron obnubilada durante, prácticamente, todo el siglo XX. Me refiero a esa estrecha y conflictiva relación entre agricultura capitalista y economía campesina, entidades que serán vistas, ahora, como unidades que se integran y combinan a través de las cadenas agroalimentarias.

Diversos autores coinciden en señalar que los cambios en el sector agroalimentario se larvan desde la década de los setenta, cuando se expanden por toda América Latina las empresas transnacionales (ET) productoras de semillas, maquinaria, insumos y alimentos balanceados, vinculados a la revolución verde. Al mismo tiempo que se extienden las industrias procesadoras de alimentos para un nuevo consumo de masas, lo que refleja un cambio en las dietas rurales por dietas urbanas, producto de la intensificación de la migración rural-urbana (Lara, 1998).

Teubal (1999) señala que el concepto de “complejo agroindustrial”, que se acuña en ese momento para dar cuenta de estas nuevas configuraciones empresariales, planteó una perspectiva crítica al poner énfasis en las relaciones asimétricas que surgen en su interior. Estos complejos que se caracterizan por una “integración vertical” pueden adoptar distintas modalidades.³⁰ En éstas, el grado de autonomía que logra mantener el productor agropecuario dependerá de múltiples factores, que se manifiestan en diferentes formas de subordinación del campesinado a las empresas agroindustriales.

Los efectos económicos y sociales que provocó la expansión de estas transnacionales en América Latina fueron señalados por distintos autores, y el tema de la agroindustria adquirió relevancia en el periodo.³¹ Llambí (1993 y 1996) considera los trabajos de Friedland de inicios de los años setenta como los estudios pioneros sobre los complejos agroindustriales, así como el famoso texto de Sanderson (1986) sobre el “becerro global”.

Pero, como señala Wilkinson, en algún punto de la década del setenta el mundo comenzó a cambiar. Nuevos niveles de bienestar económico y la saturación de una “frontera de consumo extensivo” decretaron el fin de la estrategia de marcas de “producto único”. Para sobrevivir, la industria alimentaria tuvo que cambiar e incorporar innovaciones tecnológicas de orientación “multiproducto” más radical. Las empresas se diversifican, tanto para responder a las tendencias más volátiles y segmentadas de la demanda como para adaptarse a la lógica de la distribución y *marketing*. La competencia en el mercado, ahora orientada por la demanda, desafía de manera más radical las tecnologías de transformación y conservación industrial (propia de la agroindustria tradicional), al incorporar tecnologías de preservación que permiten introducir el producto agrícola como producto final, con “vida propia” (2002:151-155).

Esta situación representó una profunda reestructuración del sistema agroalimentario, lo que supuso cambios cualitativos, tanto a nivel de los procesos de producción como de distribución y comercialización de los productos, en donde los avances en tecnologías de enfriamiento y de conservación fueron significativos, de tal manera que fue posible beneficiarse a nivel mundial de una amplia variedad de frutas y hortalizas de estación a lo largo del año. A la par, la distribución de estos alimentos adquiere un carácter global.

En este contexto surge un conjunto de enfoques que van desde el estudio de las cadenas de productos primarios para exportación/importación, los estudios sobre sistemas de proveedores verticales y aquellos basados en el enfoque de la globalización que van a dar lugar a todo un debate acerca del Postfordismo (Bendini y Steimberger, 2003).

El debate Fordismo/Postfordismo, producción flexible

El enfoque de la globalización permeó el conjunto de las Ciencias Sociales para dar cuenta de una serie de transformaciones económicas e institucionales en el desarrollo del capitalismo mundial. A este enfoque se vincula el análisis sobre la reestructuración productiva del sector agroalimentario.

Varios autores³² señalan la importancia que tuvo el regulacionismo francés para entender la globalización como resultado del agotamiento del régimen de acumulación fordista y del “modo de regulación keynesiano y de Estado benefactor”.³³ Marsden considera que este enfoque alimentó los debates en la Sociología Agraria en los últimos quince años. Su desarrollo surgió de la necesidad de entender el desarrollo de las agroquímica y mecánica,

juntamente con la ingeniería genética en la producción de plantas y animales, durante el período del proyecto desarrollista (1999:28-29).

No obstante, esta manera de analizar las transformaciones en el sector agroalimentario generó una polémica, que cuestionó la existencia misma del régimen Fordista en la agricultura y su transición hacia el Post-Fordismo. Dicho debate, se estaba dando al interior de la Sociología del Trabajo en relación al conjunto de los sectores productivos. La industria automotriz sirvió de base para la comprensión de los distintos modelos de acumulación, tomando como ejemplo paradigmático el llamado “modelo japonés” y el caso de Toyota.³⁴

Entre las posiciones más destacadas, en el campo de la Sociología de la Agricultura, se mencionan las de McMichael (1994), quien considera que son los factores económicos y estructurales los que llevaron a una transición del Fordismo hacia el Post-Fordismo y crearon un nuevo orden agroalimentario mundial. Considera que el régimen Fordista se caracteriza por la estandarización de los bienes, incluyendo los alimentos. Dicho régimen se agota por las crecientes expectativas de los consumidores y la resistencia de las organizaciones laborales a los sistemas de disciplinamiento del trabajo. El desenlace está dado por los Acuerdos de Breton Woods, que proponen nuevos mecanismos de regulación. El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial contribuyen al debilitamiento de los Estados nacionales. Añade que, si bien las formas de producción en masa prosiguen, el Fordismo conduce al Toyotismo (Lean-Production), como nueva forma de organización flexible de la fuerza de trabajo, y nuevos productos especializados compiten con las economías de masa.

La visión de la globalización y de los “modos de regulación” resultó severamente cuestionada por su carácter simplista y esquemático. Al subrayar los efectos homogeneizadores de este proceso se cayó en un determinismo económico. También forma parte de la polémica el papel de los Estados nacionales y de los distintos actores locales en la remodelación de los eventos globales. De esta manera, se incorpora al análisis de la alimentación y de la agricultura los conceptos de acción social y de contingencia, así como el de cadenas y redes agroalimentarias (Friedland, 1994, Long, 1996, Llambí, 1996, Bonanno, 1999, Mardsen, 1999).

Fridland se opone a la visión que describe el actual sistema global en términos de Post-Fordismo. Con base en el análisis del sistema de frutas y hortalizas frescas, plantea que es el segmento de la distribución el que, en realidad, se ha globalizado. Las empresas en los segmentos de la producción y en la venta, tienden a seguir siendo locales, regionales o nacionales (1994), si bien, acepta que muchos distribuidores están involucrados en la producción, especialmente a través del fenómeno de supermercadismo (Wall Mart, Carrefour, Metro, etc.).³⁵

Por otra parte, Friedland argumenta que la presencia de pequeñas unidades de producción y la desintegración de un amplio sistema de integración vertical no representan el fin de la producción en masa y la emergencia de un sistema basado en la especialización flexible. Considera que la producción individualizada está altamente estandarizada (tamaño, color, forma, etc.) ya que los productos y los procesos de producción son estandarizados a través del control que ejercen las grandes corporaciones transnacionales. La presencia de una producción especializada, generada a escala artesanal (no masiva), orientada a segmentos de alto poder adquisitivo, no significa, dice, el fin del Fordismo (Bonanno, 1999:77-79).

Al hablar de Post-Fordismo también se ha puesto énfasis en la emergencia de una “dieta posmoderna” y en los requerimientos de una normatividad en la calidad de los alimentos, lo que responde a las preocupaciones crecientes en la salud y en el medio ambiente, llevando a la incorporación de tecnologías que aseguran esos objetivos. Esta situación remite a las contradicciones entre las viejas técnicas del Fordismo mecanizado, que demuestran la rigidez de las máquinas y su inadecuación, frente a las nuevas técnicas del Post-Fordismo basadas en las innovaciones de la biología y la bioquímica (Bye y Fonte, 1994; Lara, 1998). Wilkinson (2002) observa que actualmente la identificación de calidad se asocia al consumo de productos no industrializados, particularmente frutas y verduras frescas, orgánicas, así como a aquellos que aproximan alimento y medicina (“alimentos funcionales”). Agrega, que los alimentos finales son cada vez más valorizados por los ingredientes que justifican su calidad para la salud, lo que crea un ambiente favorable para adopción de biotecnologías avanzadas. La utilización de biotecnologías incrementa la ventaja de las empresas basadas en la ciencia del perfeccionamiento de los alimentos finales, más que en las fases siguientes de transformación industrial. Las alianzas estratégicas están siendo establecidas entre empresas líderes en biotecnología, con los

grandes *traders* y el sector primario de procesamiento.³⁶ Agrega, que estas nuevas alianzas estratégicas deben ser llamadas *clusters*. En esta estructura, nuevos actores están ocupando segmentos importantes de la cadena de alimentos y sobre todo en el sector de orgánicos, aparecen alianzas entre pequeños productores y el gran sector de la distribución (20002:169).

La preocupación por el medio ambiente también ha generado críticas con respecto a la teoría de los regímenes alimentarios, pues más allá de que algunos autores mencionaron los efectos negativos del Fordismo, la mayor parte de los estudios sobre los sistemas alimentarios ha considerado los alimentos como cualquier otra mercancía. “como productos e *inputs* dentro de una compleja y creciente economía alimentaria global” (Mardesen, 1999:35). Así, el tema de la naturaleza y de las condiciones de sustentabilidad ha tenido que ser incorporado a la agenda de investigación de la Sociología en general, analizando formas mediante las cuales la agricultura forma parte de la naturaleza social de los modos de regulación (Mardesen, 1999).

Concluyendo, podemos decir que este debate muestra que, al finalizar el siglo XX, nuevos paradigmas sirven de base para analizar la agricultura y las relaciones que la caracterizan. No sólo se trata de enfoques diferentes sino de nuevos temas que preocupan. Pero, lo que me parece significativo resaltar es que se trata de paradigmas que atraviesan el conjunto de los sectores productivos, dejando de lado esa mirada particularista que había caracterizado el estudio de la agricultura desde que Olivier de Serres comenzó a interesarse por comprender el comportamiento de este sector.

Evidentemente los avances tecnológicos han reducido la dependencia en los factores naturales, acercando la agricultura a los procesos industriales. La globalización y el desarrollo de alianzas estratégicas entre industrias de distinto carácter, también han fortalecido esta nueva perspectiva. En tanto que la tradicional discusión acerca de la sobrevivencia de una agricultura de corte campesino, ha dejado de ser una preocupación como tal. En su lugar, aparece un corpus analítico más interesado en comprender los efectos de la reestructuración de la agricultura en la organización del trabajo y en la emergencia de nuevas formas de empleo.

La agenda actual en América Latina

Distintos autores coinciden en mostrar una serie de transformaciones comunes en varios países de la región, resultantes de los procesos de reestructuración. En primer lugar, un cambio en los patrones de cultivo, desplazando ciertos productos tradicionales por productos de exportación, “no tradicionales”,³⁷ o “de lujo” y un fuerte proceso de diversificación productiva (Lara, 1998).³⁸ Este fenómeno responde a la globalización y la creación de “nichos de mercado” en los que los países latinoamericanos buscan insertar su producción. Sobre esta situación, se han apuntado los efectos negativos que esto conlleva, entre otras cosas en términos de seguridad alimentaria.

Otro fenómeno que se analiza en la mayor parte de los casos es la fuerte concentración de la producción y el papel de las empresas transnacionales en la industrialización y distribución de productos frescos.³⁹ Algunos investigadores han estudiado las formas como operan las distintas cadenas de los productos no tradicionales y las particularidades en cada país. No sólo en cuanto al tipo de productores que se integran en ellas sino las modalidades en las que se establecen las alianzas con distribuidores, *brookers*, supermercados y otros agentes (González y Calleja, 1998; Gómez, 1999; Neiman, *et al.*, 2001; Bendini y Steimbregger, 2003). De esta manera, se observa una fuerte heterogeneidad en la base productiva, en donde conviven diferentes tipos de productores (Bendinni y Bonaccorsi, 1998; Lara, 1998; Guiarraca, coord., 2000). No obstante, lo que unifica, hoy en día, la producción generada por distintos tipos de unidades productivas son los criterios de calidad a los que todos deben responder, criterios establecidos por las transnacionales y empresas distribuidoras.⁴⁰

La incorporación de dichas normas de calidad en los alimentos ha provocado una verdadera reestructuración en los procesos productivos. Algunos autores señalan incluso que se trata de una “revolución tecnológica” (Massieu, 1997). Tanto porque supone la adopción de nuevas y sofisticadas tecnologías, entre ellas en el área de la biotecnología,⁴¹ como porque transforma los requerimientos de trabajo e incide en las nuevas formas de empleo.

El enfoque que he desarrollado en otros trabajos (Lara, 1995,1998, 1999) es que la reestructuración de las empresas se apoya sobre una flexibilización de los procesos de trabajo. Flexibilidad que atañe a las formas a partir de las cuales se incorporan las nuevas

tecnologías con viejas y artesanales formas de producir. A la vez que supone un uso flexible de la fuerza de trabajo.

Esta situación se confirma en varios casos analizados en América Latina, observándose una gran capacidad de las empresas para seleccionar el tipo de tecnologías que les permitirán obtener ventajas comparativas en relación con otras empresas que mantienen técnicas tradicionales, situación que analizo en el caso de la horticultura y la floricultura mexicanas de exportación (Lara, 1998). Mi hipótesis, es que esa decisión, en el caso de México, se resuelve la mayoría de las veces en favor de una organización flexible del trabajo mediante la cual puede lograrse la máxima eficiencia de las tecnologías incorporadas (1998:90).

Entre los nuevos paradigmas de análisis resalta el tema de la flexibilidad del trabajo. Por un lado, en sus aspectos cuantitativos que se reflejan en los efectos de la incorporación de ciertas tecnologías en el desempleo, o en la reducción del empleo fijo a cambio del incremento del empleo temporal de los trabajadores “volantes”, “zafrales” o “temporeros”, con lo que esto supone en términos de precarización, vulnerabilidad y exclusión.⁴² Moraes da Silva (s/f) llama a estos nuevos trabajadores “los excluidos de las máquinas, con inclusión precaria” Así mismo, este tipo de flexibilidad se manifiesta en las nuevas modalidades de contratación, del todo diversas. En ellas se combinan las viejas formas serviles de enganche (de los llamados *gatos*, *emprenteiros* o *turneiros*, como se les conoce en Brasil, capataces y jefes de cuadrilla), o al menos modalidades tradicionales como el intermediarismo (Sánchez, 2002), con las nuevas formas de terciarización de la mano de obra, las cuales van desde las modernas empresas de servicios (Bendinni y Steimbregger, 2003), a las cooperativas de trabajadores especializados, algunas de ellas simuladas, como las *fraudoperativas*, *gatoperativas* o *sindicatos* (Moraes da Silva, s/f) y las cuadrillas (Bendini y Radonich, coord., 1999) o las “comparsas” (Piñeiro, 1999). De la misma manera que surgen “condominios de productores” que contratan colectivamente a trabajadores temporales (Moraes da Silva, s/f).

También puede considerarse parte de este tipo de flexibilidad cuantitativa la incorporación de mano de obra femenina, infantil, migrante o de indígenas, bajo una nueva división del trabajo que coloca a los grupos más vulnerables en las fases más rudas de los procesos de trabajo o en los empleos más inestables y peor pagados (Valdés, 1991; Lara, 1995 y 1998; Bendini y Bonaccorsi, 1998). Este tipo de flexibilidad la consideramos como una

flexibilidad “salvaje” o “primitiva” por sus tintes arbitrarios y excluyentes (De la Garza, 1993; Lara, 1998).

Sin embargo, en sus aspectos cualitativos, la flexibilidad ha sido analizada dando cuenta de los efectos de las tecnologías en la calificación obrera. La polivalencia y la especialización, que las nuevas exigencias de calidad y las tecnologías de punta imponen a los trabajadores en campo y en los empaques (Bendini, 1998; Lara, 1998; Aparicio y Benencia, 1999), así como los requerimientos de implicación de los trabajadores con la empresa, como parte de las nuevas modalidades de organización del trabajo (Lara, 1998).

Estas diferentes formas de expresión de la flexibilidad del trabajo han dado lugar a una nueva tipología de trabajadores agrícolas, relacionada ya no con el tema de la tierra, como sucedió en los estudios de los años setenta y ochenta, que pretendían hacer una caracterización de clase de estos trabajadores. Ahora dicha tipología se encuentra más referida al tema de la calificación, de la temporalidad del empleo (semicupados, semiasalariados, permanentes/discontinuos, transitorios, etc.), así como al carácter migratorio de una gran parte de estos trabajadores precarios, y su condición de pluriactivos, multisectoriales, etcétera (Bendini y Radonich, 1999; Piñeiro, 1999;). Todo lo cual muestra el cambio en las pautas de estacionalidad del trabajo y, por lo tanto de los circuitos migratorios (Gruiarraca *et al*, coord., 2000; C. De Grammont. Lara y Sánchez, 2003).

Un nuevo tema resulta de la pluriactividad de los trabajadores agrícolas, que por el carácter precario del empleo en la agricultura se ven obligados a aceptar estos trabajadores. La diferencia actual, con lo que se observaba en décadas anteriores en donde las actividades pecuarias, artesanales y de pequeño comercio eran típicas de la economía campesina, es que dicha pluriactividad hoy está vinculada a la desagrarización. Esto es, a actividades en otras ramas de la economía, e integradas frecuentemente a procesos de subcontratación de la industria o los servicios (Da Silva, 1997).

Igualmente, la constitución de mercados de trabajo en el mundo rural, generados por la operación de las cadenas alimentarias y por la pluriactividad, ha generado una nueva perspectiva analítica en los estudios agrarios, cuando antes la mirada había estado puesta principalmente en los trabajadores y su situación de clase. El papel que juegan los contratistas, intermediarios, cooperativas, etc. en la constitución de dichos mercados laborales ha sido importante, sobre todo en relación con los trabajadores migrantes, muchos

de ellos ahora de origen urbano, lo que unifica mercados rurales y urbanos (Aparicio y Benencia, 1999).

Finalmente, y aunque las temáticas se diversifican y quizá no se encuentren agotadas en este recuento, debe considerarse el tema de la enorme heterogeneidad de la clase trabajadora y las dificultades que esto conlleva en términos de sindicalización rural y del debilitamiento de la actividad sindical (Moraes da Silva, 1998; Aparicio y Benencia, 1999; Piñeiro, 1999; Bendini y Radonich, 1999; De Menezes, 2002).

Conclusión

Las investigaciones recientes en América Latina permiten comprender el sentido que adopta en la región el proceso de reestructuración de la agricultura, y ofrece nuevos elementos para abordar un debate que va más allá de los cambios que se están produciendo en este sector.

Si bien existe acuerdo con respecto a la presencia de cambios estructurales que han afectado al conjunto de la actividad agropecuaria, los distintos fenómenos que se producen no sólo en cada país, sino en cada cadena alimentaria, dan cuenta de la gran heterogeneidad de las formas locales en las que se expresa la globalización.

Los nuevos paradigmas redefinen, de entrada, “lo agrario”, dándole una dimensión más amplia que abarca “lo rural” como espacio en el que interactúan una multiplicidad de actores sociales con características diversas. La agricultura se muestra como un sector más complejo, no sólo integrado a la industria, sino integrando, a través de alianzas estratégicas, un conjunto de subprocesos en los que subsisten capitales de origen diverso, empresas de todos tamaños y productores familiares (Guiarraca et al, 2000; Neiman, et al, 2001).

En este escenario cobran sentido las preguntas que la Sociología del Trabajo se hace actualmente y, no sólo eso, sino las redimensiona a partir de una realidad en la cual el trabajo nunca ha estado atrapado en los estancos de su versión industrial del periodo del Estado benefactor, del empleo formal, de las regulaciones sociales y el rol que en ello jugaron los sindicatos. El trabajo en la agricultura y los trabajadores agrícolas habrán estado siempre (en algunos países más que en otros) del lado “disforme” (Vergopoulos, 1977, 1977^a) de las “dicotomías preocupantes y escindidas entre formal e informal, típico y

atípico, empleo y autoempleo, tiempo completo y parcial, jornada continua y discontinua, producción para el mercado y autoconsumo...” (De la Garza, 2000:770).

El estudio del trabajo en la agricultura cobra ahora relevancia y muestra los límites de las teorías sobre el llamado “fin del trabajo”. Con sus especificidades, ayuda a resignificar el concepto mismo de trabajo, de los espacios de trabajo y de los límites entre trabajo y no-trabajo (De la Garza, 2000:769). Sin embargo, esas especificidades no son sólo las resultantes de un proceso productivo atado a la naturaleza (la tierra y sus fertilidades, el clima, el agua, los ciclos biológicos), pues de ello se han encargado las tecnologías. Estas responden, ahora, a los mecanismos de reestructuración que han abarcado al conjunto de los sectores de la economía.

El debate mismo sobre el Post-Fordismo en la agricultura, a la luz de las investigaciones recientes en América Latina, nos lleva a confirmar la existencia de una “agricultura flexible” (Lara, 1998), que resulta de un proceso de reestructuración, y que da cuenta de que en este sector, al igual que en los otros sectores de la economía, lo que encontramos son “flexibilidades realmente existentes” (De la Garza, 1993) que debemos estudiar, y no tipos ideales que se desprenden sólo de la teoría.

* Investigadora del Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM

Notas

1. Véase Ferreira y Klein, (1988: 2.)
2. Guiarraca (1999) menciona que durante la primera mitad del siglo XX sólo podría hablarse de un pensamiento social agrario, más que de las ciencias sociales. No había aparecido la “profesión” del investigador social.
3. *Op.cit.*, pp.62-64
4. A partir de sus escritos se crearon varias instituciones agrícolas, sociedades de agricultura, escuelas de enseñanza, y, lo más significativo, se abolieron distintas restricciones que impedían la trashumancia de ganado y el comercio de cereales. En Francia, se introducen, imitando y perfeccionando, algunos instrumentos ingleses de labranza, especialmente la sembradora manual y el arado.
5. *El Capital*, Tomo II, cap. XIX, “Estudios anteriores sobre el tema”, pp.321-349. Publicado originalmente en alemán en 1885.

6. Su obra, *La Cuestión Agraria*, fue escrita a propósito del congreso de Francfort en 1894 y estuvo sumamente influenciada por la lectura del tomo III de El Capital. Fue originalmente publicada en alemán en 1898 y en francés en 1900, con un prefacio a la segunda edición.
7. El prefacio de la segunda edición se escribe en 1907. Allí reconoce el trabajo de Kautsky como la obra más notable sobre la evolución capitalista en la agricultura, después de el tomo III de El Capital.
8. Cabe mencionar la importancia que tiene en Lenin la obra de Marx sobre *El dieciocho brumario de Luis Bonaparte*, en donde expresa el carácter reaccionario y tradicional de los campesinos y su incapacidad para representarse a sí mismos.
9. Véase Robert Kemper, 1990.
10. Las teorías de la Cepal destacaron el papel marginal de las agriculturas latinoamericanas en la División Internacional del Trabajo, al colocarse como productoras de materias primas, a bajo costo, para los centros industriales. El dualismo estructural fue considerado como la principal característica del subdesarrollo. Para Prebish, centro y periferia se constituyen históricamente como resultado de propagación desigual del progreso técnico en la economía mundial, producto de la tradicional división internacional del trabajo (DIT). Los centros concentran los frutos del progreso técnico, beneficiándolos, imposibilitando el desarrollo de la periferia. Véase Raul Prebish (1950).
11. Dichas instituciones suministraron crédito agrícola y asistencia técnica a la región por 915 000 000 de dólares entre 1960 y 1968.
12. En 1969 se calculaba, en promedio, un tractor por cada 200 has. de tierra en A.L., mientras en el Cercano Oriente era de uno por 440 has. de uno por 560 has. en África y uno por 1 540 en Lejano Oriente. La tercera parte de la maquinaria en A.L. se encontraba concentrada en Argentina y otra tercera parte entre Brasil y México (Abercrombie, 1974:58).
13. Una crítica de lo que significó la Revolución Verde en México se encuentra en Hewitt de Alcántara (1978) y Paré (1975 y 1976).
14. Véase: Barraclugh y Domike, (1975) Informe del CIDA: (1975) y CIA (1974).
15. Según estimaciones del Banco Mundial, basadas en las estadísticas de la OIT, *Yearbook of Labor statistics, 1971 y 1972*, solamente los trabajadores sin tierra representaban 35%

de la población activa en la agricultura, siendo Brasil, México y Colombia en donde esta población era más numerosa.

16. Véase: Stavenhagen (1969); Pozas y Horcasitas (1971); R.Bartra (1974a); Paré (1977); Murmis, (1967); Viñas, (1973); Archetti (1974); Archetti y Stolen (1975); Bengoa (1979); Pereyra (1985).

17. *Op.cit.*

18. Roger Bartra, por ejemplo, criticaba la manera como el Centro de Investigaciones Agrarias (CIA, 1974) había estudiado esta estructura, delimitando como clases a los ejidatarios, minifundistas privados, propietarios medianos, grandes terratenientes y jornaleros agrícolas (1974a, pp.149).

19. En México fue muy amplia la discusión y se generó una importante cantidad de textos. Véase, entre otros, A. Bartra *et al*, (1979); Feder (1977).

20. Por ejemplo: Gómez y Echenique (1988); Venegas y Rodríguez (1989)

21. En Argentina , ver Archetti y Stölen (1975) y Flichman (1977), citados por Guiarraca (1999). En México, ver R. Bartra (1974 y 1974^a); A.Bartra (1976) entre otros múltiples estudios.

22. Por ejemplo, mientras en Argentina se resaltaba el proceso de “agriculturización” de la región pampeana; en México se señalaba el grave fenómeno de “ganaderización” de la agricultura, no sólo por la expansión de zonas ganaderas sino por la extensión de zonas de productos forrajeros (sorgo, soya, etc.) para las grandes empresas productoras de alimentos balanceados. Ver, Guiarraca, (1999); Rama y Rello (1979).

23. La primera oleada de inversiones estadounidenses en la agroindustria latinoamericana se produce a principios del siglo XX, cuando aparecen las compañías norteamericanas plataneras y azucareras. Un flujo continuo, aunque pequeño en la industria procesadora de alimentos siguió durante las cinco décadas siguientes, hasta que a principios de los sesenta se produce un nuevo brote de inversiones que se intensifica en los años setenta (Burbach y Flynn, 1979).

24. Existe una muy abundante investigación al respecto en varios países de América Latina.

25. Véase A. Bartra (1979); Guiarraca (1985).

26. Véase: Erradonea (1970), Aguirre Beltrán y C. de Grammont(s/f) Paré (1977); Vanackere (1988); Forni y Benencia (1988); Caballero (1978); Llambí (1985); Urrea (1985).
27. Ver CEDAL-EHESS (1984) ; Klein (1985); Neffa (1986).
- 28.El tema es ampliamente analizado, incluso para demostrar el carácter combativo de esta clase social. La bibliografía es muy extensa, pero podemos mencionar las investigaciones que para Brasil elaboró Vera Botta Ferrante: (1991); (s/f) (1987), González Sierra (1994);; Bartra (1977); de Grammont (1986).
29. León (1982); Deere y León (coord..) (1986); Medrano (1982); Venegas (1992); Mones (1986); Arizpe y Aranda (1981), Roldán (1981), Rooner, (1981); Lara (1988)(1988a)(1991).
30. Se destaca; la integración vertical plena, en donde la empresa es dueña de los medios de producción de las etapas anteriores, la contractual o de “agricultura a contrato” que incorporan a productores familiares independientes con el procesamiento centralizado o la unidad de exportación o de compra, y la cooperativizada o asociativa (Teubal, 1999:107).
31. Véase: Rama (1977), Trajtemberg (1977) Arroyo (1977 y 1979), Rama y Rello (1979), Rama y Vigorito (1979) Vigorito (1979), Burbach y Flynn (1983), Suárez (1983), Programa de Integración Agricultura-Industria (1987).
32. Llambí (1996), Marsden (1999), Bonanno (1999).
- 33.De acuerdo con los regulacionistas la estabilidad es obtenida a través de la creación de “régimenes de acumulación”. Al conjunto de normas e instituciones que dan soporte a un régimen de acumulación se le denomina “modo de regulación”. Así, cada periodo histórico es definido por un régimen de acumulación y por un modo de regulación al que está relacionado Bonanno, 1999:67).
34. Un cúmulo de investigaciones al respecto se generaron, tanto a nivel teórico como empírico. Un resumen de algunas de las posiciones se encuentra en Lara (1998).
35. Véase con respecto a este fenómeno Wilkinson (2002: 157).
36. A medida que la revolución biotecnológica se profundiza, las empresas agroquímicas, farmacéuticas y de cosméticos forman parte de estas alianzas.
- 37.Laura Reynolds (1994) dice que el concepto de “no tradicional” corresponde a una cuestión específica de cada país. Puede contemplar productos de contraestación, productos

frescos y procesados que ya existían en el país pero que ahora siguen los estándares de calidad en selección, empaque, marca, etc. En ese sentido, podríamos decir que se vincula a la noción de calidad.

38. Piñeiro (1999:101) menciona la casi desaparición del azúcar, la restricción de cereales y horticultura, así como de carne y lana en Uruguay, frente al crecimiento de otros como arroz, cebada, citrus y la producción láctea, que registran un fuerte impulso exportador. En Argentina, Neiman *et al.* (2001) muestran la importante expansión de la citricultura en la provincia de Tucumán, que se expresa en la superficie cultivada, a la vez que señalan el crecimiento de la producción destinada a la exportación en fresco. Lo mismo plantean con respecto a la importancia del ciruelo en la provincia de Mendoza, manzanas y peras en Neuquen y Río Negro. En Chile, Gómez (1999) señala la importancia que adquiere la fruticultura desde los años setenta y finales de los ochenta, con tasas de crecimiento del 20% anual y exportaciones que pasan de 60.6 millones de cajas en 1985 a 133.1 en 1993. En Brasil, Barbosa y Belo da Silva (1999) informan del incremento en las exportaciones de uva y de mango (cinco veces mayor en 1996 que en 1991) en el Valle de San Francisco, en tanto que en la caña de azúcar se ha observado el surgimiento de nuevas variedades (Moraes Silva s/f). Marañón (1999) analiza la relevancia de la producción de espárrago blanco en los valles de Chao-Virú y de Ica en Perú. En el caso de México, la producción de hortalizas, frutales y flores de exportación ha ido en incremento. Tan sólo el número de hortalizas que se cultivan en el país pasó de catorce productos en los años sesenta a más de noventa actualmente (Lara, 1998, Lara y Carton de Grammont 1999, Carton de Grammont y Lara, en prensa).

39. En Brasil, que ocupa el primer lugar en las exportaciones mundiales de jugo de naranja, Moraes da Silva (2003) y Da Silva (1999) mencionan once empresas que controlan el procesamiento y exportación (Cutrale, Citrosuco, Coimbra, Cargil, entre otras). En Chile, según Gómez (1999) la producción frutícola está controlada por unas 16 empresas agroexportadoras, de las cuales cuatro manejan entre 35 y 40% de las exportaciones (David del Curto, STC/Dole, Unifrutti y UTC). En Argentina, Bendinni y Steimbregger (2003) analizan el papel de once de las principales empresas frutícolas exportadoras del norte de la Patagonia, destacando el lugar de Expofrut, que en asociación con Bocchi Group, exporta el 28% de frutas frescas de este país hacia distintos destinos. Mientras en México se calcula

que ocho empresas concentran la comercialización de hortalizas frescas en el mercado nacional e internacional (Echánove, 1999, Lara y C. de Grammont, 1999). Con respecto a las características que actualmente adoptan las empresas transnacionales que operan en la agricultura, Gómez (1999) señala: su capacidad para adquirir la producción de varios países del mundo, su especialización en productos de alto valor agregado, el abastecimiento de los mercados mediante una amplia oferta de productos, el etiquetado de todos los productos con una sola marca, y el que ofrecen una amplia gama de servicios, desde el financiamiento de la cosecha hasta su comercialización, así como el que poseen una gran capacidad de coordinar una estrategia de mercado para toda la línea de productos que manejan.

40. La calidad es un concepto clave de la economía actual, pero a la vez es una noción que se refiere a las distintas especificaciones que otorgan un valor agregado al producto y le dan mayores ventajas en un mercado fuertemente competitivo. Hoy en día, la calidad se refiere a un sin número de criterios relativos a la salud, a la conservación del medio ambiente, a la estética, a cierto servicio que ofrecen (*p.e.* las comidas *fast food*) (Lara, 1999).

41. Moraes da Silva (s/f) refiere a diferentes autores que estudian el proceso de modernización de la producción cañera en Brasil, que va desde la producción de plantas *in vitro* para controlar aspectos fitosanitarios y lograr nuevas variedades genéticas. Massieu (1997) analiza la importancia de la biotecnología en la producción florícola de exportación del estado de México.

42. Guiarraca (coord.. 2000) analiza los efectos de las tecnologías ahorradoras de mano de obra, ya sea mecánicas o químicas en el caso de la actividad cañera en Tucumán. Lo mismo sucede para el caso del mismo producto en Brasil (Moraes da Silva, 1999, 2003; Da Silva, 1999; De Menezes, 2002). Pero son otros múltiples los ejemplos de cultivos en los que la introducción de estas tecnologías han generado esos efectos en el empleo. En Aparicio y Benecia. (1999) pueden leerse varios casos en Argentina, Uruguay y Chile.

Bibliografía

Abercrombie, K.C. 1974 “Mecanización agrícola y empleo en América Latina” en *Mecanización y empleo en la agricultura* (Ginebra: OIT).

Aguirre Beltrán, Mario y de Grammont, Hubert C. S/F, “*Jornaleros agrícolas en México*” (México: Macehual)

Amin, Samir, 1977 *El intercambio desigual y la ley del valor* (México: Siglo XXI Editores)

Aparicio, Susana y Benencia Roberto 1999 “*Empleo rural en tiempos de flexibilidad*” (Buenos Aires: La Colmena)

Archetti, Eduardo, 1974 “Crítica al libro de Viñas”, en *Desarrollo Económico*, (Buenos Aires: IEDES) ene-marzo.

Archetti, Eduardo y Stolen, K. 1975 “*Ni campesinos ni capitalistas, colonos*” (Buenos Aires: CICSO)

Arizpe, Lourdes y Aranda, Josefina 1981 “Empleo agroindustrial y participación de la mujer en el desarrollo rural. Un estudio de caso de las obreras del cultivo de exportación de fresa en Zamora, México” en *Seminario Tripartita Regional para América Latina y el Caribe*, Pátzcuaro.

Arroyo, Gonzalo 1977 “Modelos de acumulación, clases sociales y agricultura en América Latina” en *Investigación Económica*, (México) Vol. 37, N°143, pp. 119-150.

Arroyo, Gonzalo 1979 “Firmas transnacionales agro-industriales, reforma agraria y desarrollo rural” en *Investigación Económica* (México) Vol.38, N°147, pp.9-47.

Augé-Laribé, Michel, 1955 *La révolution agricole* (Paris: Editions Albin Michel)

Bartra, Armando, 1976 “La renta capitalista de la tierra”, en *Cuadernos Agrarios* (México), Año 1, núm. 2.

Bartra, Armando, 1977 “Seis años de lucha campesina”, *Investigación Económica*, (México) Vol. XXXVI, Núm. 3, julio-septiembre.

Bartra, Armando, 1979 *La explotación del trabajo campesino por el capital*, (Macehual: México)

Bartra, Armando, *et al.* 1979 *Polémica sobre las clases sociales en el campo*, (México: Editorial Macehual)

Bartra, Roger, 1974 “La teoría del valor y la economía campesina”, Prólogo a Alexander Chayanov, *Teoría de la organización económica campesina* (México: Ed. ERA).

Bartra, Roger, 1974a, *Estructura agraria y clases sociales en México*, (México: ERA).

Barbosa, Josefa S. y Belo da Silva, Ana C. 1999 “Estratégias productivas e o trábalo de homens e mulheres na fruticultura de exportação: O caso do Vale do São Francisco” en

Barbosa Josefa Salette, *Globalização, trábalo, meio ambiente. Mudancas socioeconómicas em regiões frutícolas para exportação* (Recife: Editora Universitaria/UFPE).

Barraclough, Solon y Domike, A.L. 1975, “La estructura agraria en siete países de América Latina”, en Ernest Feder (comp.) *La lucha de clases en el campo*, (México: FCE).

Bendinni, Mónica y Bonaccorsi, Nélica 1998 *Con las puras manos. Mujer y trabajo en regiones frutícolas de exportación* (Buenos Aires: Cuadernos del GESA, N° 1-La Colmena).

Bendinni, Mónica y Radonich, Martha (coord.) 1999 *De golondrinas y otros migrantes* (Buenos Aires: Cuadernos GESA, N°2-La Colmena).

Bendinni, Mónica y Steimbregger, Norma 2003 “Empresas agroalimentarias ‘globales’: Trayectoria de la empresa líder de frutas frescas en Argentina”, *XXIV Congreso Internacional de Latin American Studies Association* (Dallas) marzo 27-29.

Bengoa, José 1979 “La evolución de la tenencia de la tierra y de las clases skociales agrarias en Chile” en *Investigación Económica* (México) núm. 147, enero-marzo, pp.127-158.

Bonanno, Alessandro 1999 “A globalização da economia e da sociedade: Fordismo e pós-Fordismo no sector agroalimentar” en Barbosa Josefa Salette, *Globalização, trábalo, meio ambiente. Mudancas socioeconómicas em regiões frutícolas para exportação* (Recife: Editora Universitaria/UFPE).

Burbach, Roger y Patricia Flynn 1979 “Objetivos agroindustriales de América Latina”, en *Investigación económica*,(México) num. 147, enero-marzo. pp.49-98.

Burbach, Roger y Patricia Flynn 1983 (1980) *Las agroindustrias transnacionales. Estados Unidos y América Latina* (México:ERA).

Bye, Pascal y Fonte Maria 1994 “In the technical model of agriculture changing radically? en en McMichael, Philip (ed.) *The global restructuring of agro-food systems* (Ithaca-N.Y.: Cornell University Press).

Caballero, J. 1978 “Los eventuales y las cooperativas costeñas peruanas. Un modelo analítico” en *Economía* (Lima) agosto.

Carton de Grammont, Hubert C. 1986 (coord.) *Asalariados agrícolas y sindicalismo en el campo mexicano* (México: Juan Pablos)

Carton de Grammont, Hubert y Lara Sara María (en prensa) *Encuesta a hogares de jornaleros agrícolas migrantes en regiones hortícolas de México* (México).

Cartón de Grammont, Hubert, Lara, Sara María y Sánchez, Martha J. 2003 “Caracteristiques des migrations rurales a l’interieur du Mexique et vers les Etas Unis” en *Migrations & Societé* (Paris) Vol. 15, N° 87-88, mai-août.

Cancian, Frank 1991 “El comportamiento económico de las comunidades campesinas”, en Stuart Plattner *Antropología Económica* (México: Alianza Editorial)

CEDAL-EHESS, 1984 *Travailleurs agricoles d’Amerique Latine et d’Europe. Élements d’analyse et tendances observés dans l’evolution de leurs conditions de vie et de travail*, Paris.

CIDA 1975 “La mano de obra en el latifundismo” en Ernest Feder, *Lucha de clases en el campo*, (México: FCE).

CIA 1974 *Estructura agraria y desarrollo agrícola en México* (México:FCE).

Chayanov, Alexander 1974 (1925), *La organización de la unidad económica campesina*, (Buenos Aires: Ediciones Nueva Visión)

Da Silva, Graciano 1997 “O emprego rural e a mercantilização do espaço agrario” *Sao Paulo em Perspectiva*, (Sao Paulo: Revista da Fundação SEADE) Vol.11, N°2, abril-junio.

1999 “Agroindústria y globalización. O caso da laranja do Estado de São Paulo, en Barbosa Josefa (org.) *Globalização, trabalho, meio ambiente. Mudancas socioeconómicas en regiões frutícolas para exportação* (Recife: Editora Universitaria UFPE).

De la Garza, Enrique 1993 *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México* (México: IIE-UNAM/UAM Iztapalapa).

2000 “Fin del trabajo o trabajo sin fin” en De la Garza, Enrique (coord.) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo* (México: COLMEX/FLACSO/UAM/FCE).

De Márquez, Viviane, 1983 (comp.) *Ciencia, tecnología y empleo en el desarrollo rural de América Latin* (México: El Colegio de México, UNESCO)

Deere, Carmen Diana y León, Magdalena 1986 (coord.) *La mujer y la política agraria en América Latina*, (Bogotá: ACEP- Siglo XXI)

Echánove, Flavia 1999 “Los empresarios hortícolas y sus procesos de integración y diversificación”, en C. de Grammont, Hubert (coord.) *Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana* (México: IIS_UNAM/Plaza y Valdés Editores).

Erradonea, A. 1970 “Apuntes sobre la conformación de las clases sociales en el medio rural uruguayo” en *Poder, ideología y clases sociales*, Cuadernos de Ciencias Sociales, núm1, (Montevideo: Instituto de Ciencias Sociales)

Faure, Claude 1978 *Agriculture et capitalisme* (Paris: Editions Anthropos).

Feder, Ernest 1977 “Campesinistas y descampesinistas: tres enfoques divergentes, no incompatibles sobre la destrucción del campesinado”, en *Comercio Exterior*, vol. 27, núm 12, diciembre, México.

Ferreira, José y Emilio Klein, 1988 *Empleo rural y metodologías de medición*, (Santiago de Chile: Oficina Internacional del Trabajo-PREALC)

Flichman, Guillermo 1977 “*La renta de la tierra en Argentina*” (Buenos Aires: Ed. Siglo XXI)

Forni, Floreal y Benencia, R. 1988 “Asalariados y campesinos pobres: el recurso familiar y la producción de mano de obra: Estudios de caso en Santiago del Estero” en *Desarrollo Económico-Revista de Ciencias Sociales*, num. 110, vol.28, julio-septiembre, Buenos Aires.

Foster, George 1967 *Tzinanzun: Mexican peasant in a changing world* (Boston: Little Brown)

Friedland, William H. 1994 “The global fresh fruit and vegetable system: an industrial organization analysis” en en McMichael, Philip (ed.) *The global restructuring of agro-food systems* (Ithaca-N.Y.: Cornell University Press).

González Sierra, Yamandú 1994 “*Los olvidados de la tierra, vida, organización y luchas de los sindicatos rurales*”, (Montevideo: Comunidad del Sur)

Gómez, Sergio 1999 “Exportação de frutas chilenas. Reflexões sociológicas sobre uma experiencia (madura?)” en Barbosa Josefa (org.) *Globalização, trabalho, meio ambiente. Mudanças socioeconômicas em regiões frutícolas para exportação* (Recife: Editora Universitaria UFPE).

Gómez, Sergio y Echenique, Jorge 1988 “*La agricultura chilena: Las dos caras de la modernización*”, (Santiago de Chile: FLACSO)

González, Humberto y Calleja, Margarita 1998 *La exportación de frutas y hortalizas a Estados Unidos de Norteamérica* (Guadalajara: SAGAR-CIESAS-CONACYT).

Guiarraca, Norma 1985 “Complejos agroindustriales y la subordinación del campesinado. Algunas reflexiones y el caso de los tabacaleros mexicanos”, *Estudios Rurales Latinoamericanos*, vol.8, num.1, enero-abril, Bogotá.

Guiarraca, Norma 1999 (coord.) *Estudios rurales. Teorías, problemas y estrategias metodológicas*, (Buenos Aires: La Colmena).

Guiarraca et al 2000 *Tucumanos y tucumanas. Zafra, trabajo, migraciones e identidad* (Buenos Aires: La Colmena).

Hewitt de Alcántara, Cynthia 1978 *La modernización de la agricultura mexicana, 1940-1979*, (México: Siglo XXI).

Kautsky, Karl, 1900 *La question agraire. Etude sur les tendances de l'agriculture moderne*, (Paris : V. Girad & E. Brière)

Kay, Cristóbal 2000 “Los paradigmas del desarrollo rural en América Latina” en García, Pascual (coord.) *El mundo rural en la era de la globalización: incertidumbres y potencialidades* (Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimenración, Universidad de Lleida).

Kemper, Robert 1999 “El desarrollo de los estudios antropológicos sobre la migración mexicana”, en Modesto Suárez, *Historia, Antropología y política. Homenaje a Ángel Palerm*, (México: UIA-Editorial Mexicana).

Klein, Emilio 1985 “Diferenciación social: tendencias del empleo y los ingresos agrícolas”, en OIT-PREALC, *Economía campesina y empleo*, Santiago de Chile.

Lara, Sara María 1988 “El perfil de la jornalera agrícola actual y su mercado de trabajo”, en Josefina Aranda (comp.) *Las mujeres en el campo*, (México: UABJO)

Lara, Sara María 1988 “El papel de la mujer en el campo, nuevas estrategias, en Jorge Zepeda (ed.), *Las sociedades rurales hoy*, (México: COLMICH)

Lara, Sara María 1991 “Las obreras agrícolas, un sujeto social en movimiento”, en *Nueva Antropología*, vol. XI, núm. 39, México.

Lara, Sara María 1998 *Nuevas experiencias productivas y nuevas formas de organización flexible del trabajo en la agricultura mexicana* (México: Procuraduría Agraria/Juan Pablos Editor).

Lara, Sara María 1999 “Criterios de calidad y empleo en la agricultura latinoamericana: un debate con el Post-Fordismo” en C. de Grammont, Hubert (coord.) *Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana* (México: IIS-UNAM/Plaza y Valdés Editores).

Lara, Sara María 1995 (coord.) *Jornaleras, temporeras y bóias frias. El rostro femenino del mercado de trabajo rural en América Latina* (Caracas: UNRISD/Nueva Sociedad).

Lara, Sara María y C. de Grammont, Hubert 1999 “Reestructuración productiva y mercado de trabajo rural en las empresas hortícolas” en C. de Grammont, Hubert (coord.) *Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana* (México: IIS-UNAM/Plaza y Valdés Editores).

Lenin, Vladimir I. 1971 (1899) *El desarrollo del capitalismo en Rusia*, Ediciones de Cultura Popular, México.

León, Magdalena 1982 (ed.) *Las trabajadoras del agro*, (Colombia: ACEP)

Lewis, Oscar 1976 *Tepoztlán, un pueblo de México* (México: Joaquín Mortiz).

Llambí, Luis 1985 “Tipos y fuentes de la mano de obra en la agricultura empresarial venezolana” en OIT-PREALC, (Santiago de Chile. Economía campesina y empleo).

Llambí, Luis 1993 “Reestructuración mundial y sistemas agroalimentarios. Necesidad de nuevos enfoques” en *Comercio Exterior* (México), marzo.

Llambí, Luis 1996 “Globalización y nueva ruralidad en América Latina: Una agenda teórica y de investigación” en C. de Grammont Hubert y Tejera Héctor (coord. de colección), *La inserción de la agricultura mexicana en la economía mundial* (México: INAH-UAM-UNAM-Plaza y Valdés Editores).

Long, Norman 1996 “Globalización y localización: nuevos retos para la investigación rural” en C. de Grammont Hubert y Tejera Héctor (coord. de colección), *La inserción de la agricultura mexicana en la economía mundial* (México: INAH-UAM-UNAM-Plaza y Valdés Editores).

Marañón, Boris 1999 “Modernización y relaciones laborales en empresas exportadoras de espárragos en Perú y México” en C. de Grammont, Hubert (coord..) *Empresas, reestructuración productiva y empleo en la agricultura mexicana* (México: IIS-UNAM/Plaza y Valdés Editores).

Marsden, Terry K. 1999 “Globalização e sustentabilidade: criando espaço para alimentos e natureza” en Barbosa Josefa (org.) *Globalização, trabalho, meio ambiente. Mudanças socioeconômicas em regiões frutícolas para exportação* (Recife: Editora Universitaria UFPE).

Massieu, Yolanda 1997 *Biotecnología y empleo en la floricultura mexicana* (México: UAM-Azcapotzalco).

Moraes da Silva, Maria A. 1998 *Errantes do fim do século* (Sao Paulo: Editora UNESP).s/f *Se eu pudesse, eu quebraria todas as máquinas* (mecanoscrito).

Moraes da Silva, María A. y Alves Amauri 2003 “Trabalhadores rurais em luta pelos direitos” en GT *Trabalhadores, sindicatos e a nova questão social* (mecanoscrito).

Marx, Karl, 1972 (1867) *El Capital. Crítica a la economía política*, (México: Fondo de Cultura Económica)

McMichael, Philip 1994 "Introduction: Agro-Food System Restructuring-Unity in Diversity" en McMichael, Philip (ed.) *The global restructuring of agro-food systems* (Ithaca-N.Y.: Cornell University Press).

Medrano, Diana 1982 "Desarrollo y explotación de la mujer: efectos de la proletarización femenina en la agroindustria de las flores en la Sabana de Bogotá, en Magdalena León (coord.), *Debate sobre la mujer en América Latina y el Caribe*, ACEP, Colombia.

Meillessoux, Claude 1975 *Femmes, greniers et capitaux* (Paris: Maspero).

Mones, Belkis et.al. 1986 "Proletarización femenina y el limitado mercado laboral agrícola" en F. Pou, *La mujer rural dominicana*, CIPAF.

Murmis, Miguel 1967 "*Datos censales para el análisis de las clases en los sectores rural, industria y comercio*", Cuadernos CICOSO, Serie Estudios 13 y 24, Buenos Aires,

Neffa, Julio 1986 "El trabajo temporario en el sector agropecuario de América latina, (Ginebra: OIT)

Neiman, Guillermo et al 2001 "Reestructuración productiva y empleo. Un estudio de actividades agroindustriales seleccionadas" en Susana Aparicio y Roberto Benencia (coord.) *Antiguos y nuevos asalariados en el agro argentino* (Buenos Aires: La Colmena).

Paré, Luisa 1975 *El Plan Puebla, una revolución verde que está muy verde*, Chapingo: Ediciones de Sociología Rural num.2, ENA-UACH

Paré, Luisa 1977 *El proletariado agrícola en México, Siglo XXI*

Pereyra, 1985 *Población rural y fuerza de trabajo vinculada a la producción agropecuaria*, CIDEUR, Serie Investigaciones num. 50, Montevideo.

Piñeiro, Diego 1999 "Trabajadores rurales y flexibilización laboral. El caso de Uruguay" en Aparicio, Susana y Benencia, Roberto (coord.), *Empleo rural en tiempos de flexibilidad* (Buenos Aires: La Colmena).

Pozas, Ricardo y Horcasitas, Isabel, 1971 *Los indios en las clases sociales de México*, (México: Siglo XXI)

Prébish, Raúl 1951 *Estudio económico de América Latina, 1949* (Nueva York, ONU- CEPAL).

Programa de Integración Agricultura-Industria 1987 *La agroindustria en México* (México: UACH).

Quesnay, François 1765 "Le droit naturel" *Journal d'agriculture*, septiembre.

Raynolds, Laura 1994 “The restructuring of Third World agro-exports: changing production relations in the Dominican Republic” en McMichael, Philip (ed.) *The global restructuring of agro-food systems* (Ithaca-N.Y.: Cornell University Press).

Rama, Ruth y Rello, Fernando 1979 “La agroindustria mexicana y su articulación con el mercado mundial” en *Investigación económica* (México) núm.147, enero-marzo, pp.99-125.

Rama Ruth y Vigorito Raúl 1979 *El complejo frutas y legumbres en México* (México: ILET-Nueva Imagen).

Redfield, Robert 1930 *Tepoztlán, a mexican village*, (Chicago: University of Chicago Press).

Rey, Pierre Philippe 1973 *Les Alliances de classes* (Paris: Maspéro).

Rodríguez, Octavio, 1984 *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*, (México: Siglo XXI Editores)

Roldán, Martha Iris 1981 “Trabajo asalariado y condición de la mujer rural en un cultivo de exportación: el caso de las trabajadoras del tomate en el estado de Sinaloa, México” en *Seminario Tripartita Regional para América Latina y el Caribe*, Pátzcuaro.

Rooney, Lucila 1981 “Las mujeres asalariadas en los cultivos de exportación: el caso del municipio de Ensenada Baja California, México, en *Seminario Tripartita Regional para América Latina y el Caribe*, Pátzcuaro.

Sadler, David 1992 *The global region: production, state policies and uneven development* (Oxford: Pergamon Press).

Salete, Cavalcanti, Josefa 1999 *Globalização, trabalho, meio ambiente. Mudanças socioeconômicas em regiões frutícolas para exportação* (Recife: Editora Universitaria/UFPE).

Sánchez, Kim 2002 “Intermediarios en el mercado laboral agrícola y reestructuración social en el campo. Notas sobre un estudio de caso” en Rubio, Blanca *et al.* (coord.) *Reestructuración productiva, comercialización y reorganización de la fuerza de trabajo agrícola en América Latina* (México: ICA-SAGARPA/ Plaza y Valdés Ed.).

Sanderson, Steve 1986 “The emergence of the ‘world steer’: international and foreign domination in Latin American cattle production” en Tulli, F.L. y Hollist W.L. (comps.) *Food the State and international political economy* (Nebraska: University of Nebraska Press).

Servolin, Claude 1972 "L'absorption de l'agriculture dans le mode de production capitaliste", extracto de *L'universo político de los campesinos en la Francia contemporánea* (París: Armand Colin).

Stavenhagen, Rodolfo 1980 *Las clases sociales en las sociedades agrarias*, (México: Siglo XXI).

Suárez, Blanca 1983 "Las semillas, el Estado y las transnacionales" en *Problemas del Desarrollo* (México), Vol.XIII, N° 51-52, pp.45-102.

Sunkel, Oswaldo y P. Paz 1973 *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo* (México: Siglo XXI).

Teubal, Miguel 1999 "Complejos y sistemas agroalimentarios: aspectos teórico-metodológicos", en Norma Guiarraca (coord.) *Estudios rurales. Teorías, problemas y estrategias metodológicas* (Buenos Aires: La Colmena).

Trajtemberg, Raúl 1977 *Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración de las transnacionales en América Latina* (México: ILET).

Urrea, Fernando 1985 "La fuerza de trabajadores campesinos en el contexto de la producción y reproducción de la fuerza de trabajo: el caso colombiano" en OIT-PREALC, (Santiago de Chile : Economía campesina y empleo)

Vanackere, Martine 1988 "Situación de los jornaleros agrícolas en México", en *Investigación Económica*, julio-septiembre, pp.171-198, México.
Valdés, Ximena s/f *La feminización del mercado de trabajo en la agricultura de Chile Central: las 'temporeras' de la uva* (Santiago de Chile) mecanoscrito.

Venegas, Silvia 1992 "Una gota al día, un chorro al año. El impacto social de la expansión frutícola", (Santiago de Chile: Grupo de Estudios Agroregionales-Academia de Humanismo Cristiano)

Venegas, Silvia y Rodríguez, Daniel 1989 *De praderas a parronales. Un estudio sobre la estructura agraria y mercado laboral en el Valle de Aconcagua*, (Santiago de Chile: Grupo de Estudios Agrorregionales-Universidad Academia de Humanismo Cristiano).

Vergopoulos, Kostas 1977 *Le capitalisme difforme et la nouvelle question agraire*, (París: Maspéro).

Vergopoulos, Kostas 1977a "El capitalismo disforme", en Samir Amin y Kostas Vergopoulos, *La cuestión campesina y el capitalismo* (México: Nuestro Tiempo).

Vigorito, Raúl, 1979 "Criterios metodológicos para el estudio de los complejos agroindustriales" en Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH) *El*

desarrollo agroindustrial y la economía internacional (México: SARH/Documentos de Trabajo para el Desarrollo Agroindustrial) N°1.

Viñas, I. 1973 *Tierra y clase obrera*, (Buenos Aires: Ed. Achával Solo)

Wilkinson John 2002 “Os gigantes da industria alimentar, entre a grande distribuição e os novos clusters a montante” en *Estudos Sociedade e Agricultura* (Río de Janeiro) N°18, abril.

Wolf, Erick 1975 *Los campesinos* (Barcelona: Editorial Labor).

Capítulo 17: Trabajo, Migraciones y Producción Sociológica reciente en América Latina: un panorama no exhaustivo.

Fernando Herrera Lima *

Ludger Pries**

Presentación¹.

La sociología del trabajo en América Latina sigue sin hacer del campo de las migraciones uno de sus temas importantes. La afirmación anterior² constituye el punto indispensable de partida en un texto que pretende dar cuenta de las relaciones entre las migraciones y el mundo del trabajo desde el punto de vista sociológico. No obstante lo anterior, existe una producción sumamente interesante, aunque claramente reducida, que estudia los flujos migratorios y a las personas migrantes desde el punto de vista del trabajo; aunque no necesariamente desde el ángulo de la sociología.

Este trabajo no pretende ser exhaustivo. Sus objetivos son limitados y se optó por centrar la atención en sólo dos países latinoamericanos. Por un lado, en el país que a nivel mundial es el principal productor de trabajadores migrantes y el más importante receptor de salarios producto del trabajo de la gente que migra³; y que al mismo tiempo es el principal objeto de estudio de los especialistas en América Latina: obviamente, México. Por otro lado, como un importante contraste, se dirigió la observación al país que resulta ser el más importante receptor de migrantes de América Latina⁴; y que al mismo tiempo es uno de los más importantes centros productores y difusores de investigación sobre el tema migratorio: la Argentina. En relación a los dos países mencionados, se priorizó el dar cuenta de los trabajos que ubican al trabajo y sus actores como su principal preocupación. Junto con ello, se consideró indispensable dar cuenta de los dos únicos grandes proyectos de investigación sobre migraciones que en América Latina ubican al trabajo como uno de sus ejes articuladores centrales: el *Mexican Migration Project* (MMP) y el *Latin American Migration Project* (LAMP), ambos animados por Jorge Durand, desde la Universidad de Guadalajara (México) y Douglas Massey (antes en la Universidad de Pennsylvania; ahora en Princeton). Es lamentable, pero queda para otra ocasión y para otra persona hacer el

balance de la producción realizada en el resto del cono sur, en la zona andina y en el Caribe.

Introducción: Migración y Remesas⁵

La migración internacional mundial ha vivido en los años recientes un agudo proceso de transformación y aceleración. Por un lado, los flujos migratorios y los que le están asociados, como las remesas, se han intensificado de una manera considerable; por otro, se han modificado, diversificado y multiplicado tanto los orígenes como los destinos, tanto geográficos como laborales y sociales. Por otro más, las características mismas de las migraciones y de los migrantes presentan hoy perfiles claramente distintos frente a los que fueron dominantes en el pasado.

De acuerdo con los datos del reporte 2003 <cf. la página: www/oim.int> (de la Organización Internacional para las Migraciones OIM)⁶, en el año 2000 existía un total de 175 millones de personas directamente involucradas en procesos migratorios; lo cual equivale el 3% de la población mundial total. De estas personas migrantes, 35 millones residían en los Estados Unidos, 19 millones lo hacían en la Unión Europea (7.3 en Alemania y 6.3 en Francia), 13.5 en Rusia, 6.9 en Ucrania, 6.3 en la India, 5.8 en Canadá, 5.3 en Arabia Saudita y 4.7 en Australia. Para tener una idea de la magnitud del aceleramiento del proceso, puede observarse que en 1965 el *stock* migratorio mundial era de 75.9 millones de personas, de 84.6 en 1975, de 119.6 en 1990 y de 125 en 1995.

Paralelamente, los flujos de las remesas que envían los migrantes a sus países de origen, se han incrementado de manera impresionante en los últimos lustros; al tiempo que el destino de los flujos se ha diversificado tanto como lo ha hecho el origen de los flujos migratorios⁷. Dado que las remesas provienen básicamente de los salarios que obtienen quienes migran por su trabajo, vale la pena dedicar un espacio a su análisis. Si solamente se consideran las remesas que son enviadas a través del sistema bancario formal, como lo hace el Fondo Monetario Internacional (FMI)⁸ (Balance of Payments Statistics Yearbook, varios años), lo cual implica una obvia subestimación de los montos realmente implicados, puede observarse que el crecimiento de las mismas ha sido sumamente importante a lo largo de las dos últimas décadas, al crecer en alrededor de un 100% y pasar de representar un total de \$17,670 millones de dólares en 1981 a otro equivalente a \$36,613 millones de dólares en el año 2000; lo que significa un ritmo anual de crecimiento de 3.86%.

Pero algo resulta realmente impactante es el crecimiento de las remesas que se dirigen hacia América Latina y el Caribe, región en la que pasan de sólo \$1,510 millones de dólares, en el primero año considerado, a \$12,664 millones de dólares, en 2000; lo que equivale a una tasa anual de crecimiento de 13.5%. Una región que presenta también un muy importante crecimiento promedio anual, es la del África Subsahariana, cuya tasa anual promedio fue de 11.8% en el periodo considerado; no obstante, únicamente captó un total de \$564 millones de dólares en el 2000 (\$11 mil millones de dólares en 1981). La otra gran concentradora de remesas es la región del Sudeste Asiático, que en el 2000 recibió un total de \$11,687 millones de dólares por este concepto. Sin embargo, su ritmo promedio de crecimiento anual fue de sólo 2.3%, inferior al del total mundial. En el extremo opuesto, la región que comprende al Norte de África y al Medio Oriente, muestra un crecimiento promedio anual negativo de -0.7% (recibió únicamente \$5,054 millones de dólares en el año 2000). El resto de las regiones que considera el FMI, creció a ritmos anuales promedio muy similares a los del total mundial: Asia del Este, 3.7% (1,656 millones de dólares en el 2000); y Europa del Este y Asia Central, 3.5% (4,988 millones de dólares en el 2000).

Aunque las cifras, como ya se ha dicho, no son directamente comparables con las del FMI y las del BID, las estimaciones que hace UNITE para el año 2003⁹, con base en los datos del Banco Mundial, son sumamente significativas. Para el conjunto de lo que denomina como países en desarrollo, calcula un total de 92 miles de millones de dólares recibidos. De ellos, 29.6 miles de millones de dólares se habrían dirigido a América Latina y el Caribe, 18.2 miles de millones de dólares a Asia Sur, 17.6 miles de millones de dólares al Asia Oriental y Pacífico, 13 miles de millones de dólares al Medio Oriente y África del Norte, 10.4 miles de millones de dólares a Europa y Asia Central y 4.1 al África Subsahariana. Como país individual, México destaca con un total de 13.2 miles de millones de dólares (13.27 miles de millones de dólares para el Banco de México), muy por encima ya de la India (8.4 miles de millones de dólares), que ahora ocupa el segundo lugar mundial.

Como contrapartida de lo anterior, resulta pertinente observar la otra cara de la moneda; esto es, la que corresponde a aquellos países desde los cuales son enviadas las remesas de los migrantes. Como era de esperarse, son los Estados Unidos, principal país receptor de migrantes, el que constituye la principal fuente de remesas en el mundo. En el año 2001, en efecto, desde ahí partieron \$28.4 miles de millones de dólares. Otras fuentes importantes

fueron: Arabia Saudita (\$15.1 miles de millones de dólares); Alemania (8.2 miles de millones de dólares); Bélgica (8.1 miles de millones de dólares) y Suiza (8.1 miles de millones de dólares).

Dentro de América Latina y el Caribe, no cabe duda que México es el país más importante en términos de migración; lo cual puede ser visto tanto desde el ángulo de la cantidad de migrantes que se dirigen anualmente a los Estados Unidos (el 97.3% del total de su migración) y que representa un total aproximado de entre 300 y 400 mil anuales (Corona, 2004)¹⁰; como desde el terreno de las remesas.

Como puede fácilmente apreciarse en el cuadro siguiente, de un total de \$32,088 millones de dólares que llegó a esta región latinoamericana en el año 2002, alrededor de la tercera parte (\$10.5 miles de millones de dólares) tuvo a México como destino. Destaca también la importancia de las remesas que llegaron al Brasil (\$4.6 miles de millones de dólares). Como subregiones vistas en conjunto, destaca igualmente el peso de Centroamérica, el Caribe y la zona andina (Bolivia, Ecuador y Perú).

Cuadro 1

**Remesas recibidas en países latinoamericanos durante 2002
(Millones de dólares)**

País	Monto	%
México	10,502	32.80
Brasil	4,600	14.37
Colombia	2,431	7.59
El salvador	2,206	6.80
Republica. Dominicana	2,111	6.59
Guatemala	1,689	5.27
Ecuador	1,575	4.92
Perú	1,265	3.95
Jamaica	1,228	3.83
Cuba	1,138	3.55
Haití	931	2.90
Honduras	770	2.40
Nicaragua	759	2.37
Venezuela	235	0.73
Argentina	184	0.57
Costa Rica	134	0.41
Guyana	119	0.37
Bolivia	104	0.32
Trinidad y Tobago	59	0.18

Totales	32,088	99.92
----------------	--------	-------

Reporte del BID (Banco Interamericano de Desarrollo)

Para ejemplificar el peso de las remesas en la economía mexicana, es útil establecer distinto tipo de comparaciones. Por un lado, puede verse que en 2002 México pagó por concepto de intereses de su deuda externa un total de \$9.16 miles de millones de dólares; muy poco menos de los \$9.821 miles de millones de dólares que recibió por concepto de remesas del exterior. Por otro lado, resulta pertinente observar la participación que éstas tienen en la generación de divisas, en comparación con la aportación de otras actividades económicas que tradicionalmente han sido las que han compensado la balanza de pagos de México con el exterior, como el petróleo o el turismo. Desde el 2001, los ingresos por remesas (8.9 miles de millones de dólares) se ubicaron ya por encima de los que produjo el turismo (6.5 miles de millones de dólares) y no muy por debajo de los del petróleo (12.8 miles de millones de dólares) (Delgado Wise, 2003).

Para 2003, las remesas que se recibieron en México desde los Estados Unidos, siguieron mostrando un ritmo impresionante de crecimiento, que desbordó muchas de las previsiones realizadas con anterioridad. Cabe aquí referir que existe otra estimación, superior en mucho a la del BM, conocida como el *Informe Bendixen* y que fue producto de una encuesta que se realizó por el FOMIN y el *Pew Hispanic Center*, por encargo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID)¹¹. Este estudio arroja una estimación superior a los \$14,500 millones de dólares para el mismo año. De este mismo informe, resulta de gran interés hacer resaltar los resultados que ofrece acerca del uso de las remesas por parte de quienes las reciben en México; resultado que no hace sino resaltar el carácter de salario que tienen las remesas. De acuerdo con esta encuesta, el 78% de las mismas es destinado al gasto corriente de los hogares y 7% al gasto en educación; mientras que sólo es ahorrado el 8% y el 4% se destina a *lujos*. Para la compra de propiedades se canaliza únicamente el 1%. El promedio de los envíos mensuales es de \$190. Esto es, el enorme monto de las remesas se debe a que muchísimas personas trabajadoras envían pequeñas cantidades de dólares a una inmensa cantidad de hogares. Lo que habla, a su vez, de la solidez de las redes de relaciones sociales transnacionales que sustentan los procesos migratorios y del mantenimiento del sentido de pertenencia de los migrantes a sus orígenes.

Por supuesto que estos resultados no son sorprendentes y, por el contrario, sí son muy consistentes, al menos con los que arrojan tres campos en los que existe un amplio consenso: primero, el que considera que los hogares receptores de remesas en México son altamente dependientes de dichas remesas (esto es, son hogares pobres o muy pobres); lo que hace ilusorio o, en muchos casos, demagógico, el planteamiento de muchos gobernantes en el sentido de que las remesas deben o pueden ser la solución para las graves carencias acumuladas en la sociedad mexicana por los largos años de funcionamiento deficiente de la economía mexicana¹²; segundo, que la migración a los Estados Unidos ubica a la gente de México que migra en nichos de mercado caracterizados por los bajos salarios y, en términos generales, por la precariedad, en ocupaciones que requieren de bajas calificaciones, tanto en el campo como en la industria y los servicios (Cf. Levine, 2003); y, tercero, que entre México y los Estados Unidos existe un mercado de trabajo transnacionalizado, que se caracteriza por una clara interdependencia, por fuertes asimetrías y por la situación de indefensión de los trabajadores migrantes.

Propuestas Teóricas Recientes Para El Estudio De La Migración¹³

Una breve revisión de teorías de migración internacional más recientes, indica que más o menos en el último cuarto del siglo XX se iniciaron cambios profundos en la realidad de la migración internacional. Esto no quiere decir que los fenómenos y tipos tradicionales de migración ya no sean importantes, sino que están surgiendo nuevas realidades que hacen más complejo el tema de la migración internacional. En la era de globalización y de la difusión de nuevas tecnologías de comunicación y de transporte, estos cambios de migración están estrechamente entrelazados con reajustes en la relación de lo espacial y lo social, o de los espacios sociales y los espacios geográficos.

La migración, en su sentido más genérico como proceso social de movimiento de personas en el espacio, tuvo siempre y sigue teniendo distintas dimensiones, como la demográfica, la geográfica, la histórica, la económica, la política y la socio-cultural. Por su carácter de movimiento de personas en el espacio, no es sorprendente que los inicios y bases de la investigación sistemática sobre migración hayan sido sentadas por un demógrafo y cartógrafo: el británico Ernest G. Ravenstein (1885 y 1889), quien analizó la migración interna en el Reino Unido del siglo XIX y desarrolló una tipología de cinco formas

diferentes de migración: migración local, migración cercana, migración en etapas consecutivas, migración lejana y migración temporal. Esta tipología de migración se basa en las dimensiones de la distancia del movimiento en el espacio y del tiempo de residencia en el nuevo lugar.

En su afán por desarrollar una sociofísica y de encontrar leyes de migración, Ravenstein propuso una relación inversa entre distancia y frecuencia de migración: a menor la distancia entre los lugares, mayor será la frecuencia de los movimientos, y al revés. Similarmente, se construyó el argumento demográfico de una correspondencia entre el crecimiento de la población y la frecuencia o probabilidad de la migración.

De manera similar al tema de la migración interna o intra-nacional, la investigación sobre migración internacional, como cambio permanente o al menos durable del lugar de residencia de un país a otro, estuvo y sigue estando centrada en explicar y entender las precondiciones, las formas y las consecuencias de los procesos migratorios, según las dimensiones y perspectivas específicas de cada una de las disciplinas científicas involucradas. Proponemos el término *investigaciones y teorías clásicas de migración internacional* para aquellos enfoques que están centrados en preguntas como las siguientes: ¿por qué los distintos grupos (sociales, etarios, regionales, de formación etc.) cambian y de qué forma de un país a otro? ¿cuales son las consecuencias (espaciales, demográficas, económicas, políticas, sociales, culturales) de esta migración internacional para las regiones y sociedades de origen y de destino? ¿como se integran los migrantes internacionales en su lugar de destino? ¿quiénes regresan y bajo qué condiciones a sus países de origen?.

Una característica común en este tipo de preguntas –y por la cuál los queremos adscribir a una perspectiva clásica– es la de conceptualizar la migración internacional como un cambio duradero de país de residencia, como el movimiento de un espacio socio-geográfico (Estado-nación) a otro. Cuando el cambio ocurre por una vez y es uni-direccional, se habla de emigración/inmigración; cuando el cambio ocurre dos veces y es bi-direccional (salida del país de origen y regreso al país de origen), se habla de migración de retorno. En todo caso, el acto mismo de migrar es un evento relativamente corto en la trayectoria de vida de los migrantes; se trata de un acontecimiento transitorio, episódico y excepcional en la vida de las personas. Esta perspectiva clásica predominó – ¡y por muy buenas razones! – en los estudios tanto de la migración interna o intra-nacional como de la

migración externa o inter-nacional. A partir de los estudios científicos de Ernest Ravenstein y hasta la mayor parte del siglo XX, la migración intra-nacional siguió primordialmente la pauta de un movimiento rural-urbano hacia los grandes centros de la industria, del comercio y del poder político. Para México, los excelentes y ya clásicos estudios sobre las ciudades de Monterrey (Balán et al. 1977), de México (Muñoz et al. 1977 y 1982) y de Guadalajara (de la Peña et al. 1986; González de la Rocha 1986; Escobar 1986), son ejemplos de esta tradición.

Desde los tiempos de la colonización, la migración inter-nacional consistió sobre todo de flujos masivos netos y duraderos desde Europa hacia continentes y países menos industrializados:

“In the twentieth century, mass net migration until 1960 was from developed regions in the North to developing regions in the South. There was a dramatic change in the 1950s when the dominant flow originated in developing countries, with developed countries in the North as their destination" (ONU 1993: 14; véase también ONU 1989).

Cuando un viaje de Italia a Nueva York en un barco de vapor era costoso, riesgoso e incómodo y duraba semanas, y cuando el intercambio de información entre los dos países para los migrantes se basaba casi exclusivamente en cartas y reportes personales, que tardaban meses en llegar, el tipo de migración internacional tenía mucha propensión a ser tipo emigración: a largo plazo o para siempre. Bajo estas condiciones, la migración internacional ocurría principalmente como emigración –con muchos casos de emigración fallida– y como migración de retorno. El tipo de emigración (inmigración), era tan importante que se le tomó para definir el término de migración en sí:

“The term migration seems clearest when defined in the light of the demographic balancing equation: $P_t = P_o + B - D + IM - OM$, where P_t =population at the close of interval, P_o =population at the beginning of the interval, B =number of births in the interval, D =number of deaths in the interval, IM =number of in-migrants in the interval, OM =number of out-migrants in the interval” (Lewis 1982, S. 6).

Con este trasfondo, más o menos a partir de los años 1980 ha habido cambios importantes en la conceptualización y la teoría de migración internacional. En vez de analizar la migración internacional de personas y grupos como un conjunto de actos y eventos cortos, excepcionales y episódicos en el curso de vida, se le está tomando cada vez más también como proceso colectivo duradero y como una forma de vida. En vez de enfocarla exclusivamente como el cambio uni-direccional y definitivo de un país (visto como un contenedor socio-geográfico) a otro, se está percibiendo de manera creciente a una parte de migración internacional como una forma de vida cotidiana, no como cambio entre dos formas de *conditio* humana, sino como una nueva forma de *conditio* humana.

La inquietud central en estudios recientes no es solamente ¿por qué migra un número dado de personas y bajo qué condiciones? ¿en qué formas y con qué consecuencias para las regiones de origen y destino?; sino crecientemente ¿qué le da continuidad al proceso migratorio y qué nuevos espacios sociales están surgiendo con la migración internacional reciente?. Con respecto a América del Norte, los estudios empíricos han mostrado que las decisiones y la instrumentación concreta de la migración de un país a otro, casi siempre se desarrollan en la esfera de redes sociales de migración internacional, basadas en relaciones interpersonales de confianza. Usualmente, un migrante potencial tiene acceso a la información acerca de las posibles opciones y oportunidades actuales de empleo y de vida. La red de relaciones familiares, de amigos y del compadrazgo juegan un papel central en la formación de la opinión del individuo y en los procesos de toma de decisiones. Los migrantes pasados, presentes y potenciales, así como aquellos directamente afectados o dependientes de los procesos migratorios, están estrechamente integrados en este tipo de redes transnacionales de interacción. Las redes migratorias pueden reducir las áreas de inseguridad más que un proceso migratorio abierto, que se realiza en un número de pasos seguidos individuales. Pueden también minimizar los costos y los riesgos, o bien hacen posible calcularlos antes de ser enfrentados (Fawcett 1989, Portes/Sensenbrenner 1993, Massey/Espinoza 1997 y Faist 1999).

Un segundo paso importante en la mejor comprensión de los procesos migratorios internacionales recientes fue el descubrimiento de la dinámica causal acumulativa, activada por las migraciones una vez que han sido iniciadas. En su estudio de cuatro comunidades del Occidente de México, con emigración masiva a los EEUU, Massey

et al. (1991) concluyeron que “la emigración muestra una fuerte tendencia intrínseca al crecimiento con el paso del tiempo. [...] Con el tiempo, las redes migratorias llegan a ser autosuficientes debido al capital social que proporcionan a los emigrantes y a los emigrantes potenciales” (1991: 374s; véase también López 1986 y los aportes en López 1988 y González et al. 1995).

Cada caso de migración sirve para alterar la estructura en que se toman las decisiones para nuevas migraciones. En este sentido, las remesas, el dinero que los migrantes envían a sus familiares en el país de origen, pueden impactar fuertemente las economías de los lugares de origen. Bajo ciertas condiciones, los reportes y la descripción de las experiencias hechas por los migrantes 'exitosos' pueden servir como un fuerte factor de atracción, más que el abstracto diferencial de salarios (que, por cierto, casi siempre es conocido por el migrante potencial a través de las redes de la migración). Una vez que los flujos migratorios han alcanzado un nivel crítico, la mera demanda por ciertos alimentos específicos y actividades culturales en la región a la que ha migrado crea su propia nueva demanda de servicios y empleos. Cuanto más extensa es la red migratoria, es más probable que se inicien más migraciones (véase Massey et al. 1998).

Otro enfoque importante que apunta a la emergencia de contextos sociales cualitativamente nuevos, resultado de la migración internacional, es el concepto de *sistemas migratorios*. Kritz, et al. (1992) definen estos sistemas migratorios como

“constituted by a group of countries that exchange relatively large numbers of migrants with each other [...] In addition to the spatial dimension that demarcates all countries in a system, a time dimension is essential to capture flow and counterflow dynamics” (1992, p. 2 y 4).

Las migraciones internacionales nunca son parte únicamente de las redes migratorias interpersonales en la forma de decisiones o acciones individuales o colectivas. Más bien son influidas también —aunque en diferentes grados— por las regulaciones políticas y normativas. Los procesos migratorios entre dos países pueden estar altamente formalizados, y los países interesados, o sus gobiernos, pueden usar la migración para alcanzar intenciones y objetivos políticos. En la medida en que la migración transfronteriza aumenta en cantidad y calidad, las regiones a donde se migra y desde donde se migra, así como cualquier estación entre ellas, no permanecen más como localidades desconectadas, sino

que llegan a ser partes de un complejo sistema de orden y funciones (véase Fawcett 1989; Heisler 1992; Zolberg/Smith 1996; Faist 1999).

Una cuarta expansión substancial en la investigación internacional sobre migración han sido los estudios que tratan el concepto de *comunidad transnacional*. Estos estudios están basados –normalmente de una manera pragmática y no explícitamente elaborada– en la oposición sociológica tradicional entre comunidad y sociedad. Contrariamente a la perspectiva tradicional de que dentro de una sociedad existen diferentes comunidades, el argumento básico es que entre dos sociedades (nacionales) diferentes puede existir una comunidad transnacional. La región de destino de la migración internacional y las correspondientes prácticas cotidianas de los migrantes, son concebidas y analizadas como componentes integrales de una comunidad transnacional, que se extiende a partir la comunidad de origen de los migrantes. Las comunidades transnacionales son, de esta manera, vistas como campos sociales que se extienden más allá de los estados-nación y de las sociedades nacionales, y que surgen en el tiempo y en el espacio como resultado de los flujos migratorios internacionales masivos y circulares (véase Smith 1995, Goldring 1996). La discusión sobre *transnacionalismo* y *transmigrantes* –promovida especialmente por Linda Basch, Nina Glick Schiller y Cristina Szanton Blanc– puede ser vista como otra contribución innovadora a la investigación internacional de la migración. Las comunidades desarrolladas por los migrantes internacionales en su nueva región de residencia no son sólo una extensión de su comunidad de origen, existentes en un espacio supranacional. Más bien, los transmigrantes, es decir, los migrantes internacionales cuyos cursos migratorios no son de una sola vez y unidireccionales, forman un grupo social cualitativamente nuevo en nuevos campos sociales. Estos nuevos campos sociales construidos estructuran las nuevas y las anteriores regiones, conectan a estas regiones entre ellas, aunque al mismo tiempo son más que sólo la suma de las dos.

Con base en estudios sobre migrantes de Haití, St. Vincent y Granada en los EEUU, Glick Schiller et al. (1992 y 1995) proponen los conceptos de *espacios sociales desterritorializados* y de *Estados-nación desterritorializados*, que surgen por encima y más allá de los espacios territoriales concretos. Cuando, por ejemplo, una parte de los migrantes internacionales que viven fuera del país de origen, participa en la manutención y reproducción del mismo, con sus remesas y otros intercambios, entonces estos migrantes:

“still not live outside the state [...] because the members of their diasporas conduct economic, political, social, and cultural transactions that are essential for the maintenance of the home state's survival” (Basch et al. 1997, pp. 269s).

Finalmente, existen intentos por desarrollar y profundizar los conceptos de *espacios sociales transnacionales* y de *transmigración*. La migración internacional no solo produce nuevos ámbitos y espacios sociales –muchas veces tratados como híbridos– en las regiones de origen y las regiones de destino, sino que también lleva a nuevas prácticas y estructuras sociales transnacionales que –en el caso de perdurar, establecerse, diferenciarse y densificarse– se pueden convertir propiamente en nuevos espacios sociales transnacionales. Massey et al. concluyeron su estudio mencionado acerca del *proceso social de la migración internacional en el occidente de México*, mencionando estas estructuras transnacionales emergentes:

“Al hacerse asequible, la migración internacional se incorporó a las estrategias de supervivencia de la familia de manera permanente y el trabajo asalariado en el extranjero llegó a ser una característica regular de la economía familiar” (Massey et al. 1991: 375s).

En otro trabajo, Massey y Espinoza (1997) retomaron el concepto de espacios sociales de Bourdieu y condujeron un examen empírico de las redes migratorias a la luz de la teoría del capital social. Luin Goldring (1996 y 1999) ha interpretado las instituciones sociales dentro de las redes del migrante transnacional, en su función y significado para el posicionamiento social de los transmigrantes, así como para la estructuración general de la desigualdad social en los espacios sociales que se extienden más allá de los límites de las sociedades nacionales.

Por *espacios sociales transnacionales* entendemos aquellas realidades de la vida cotidiana y de los mundos de vida que surgen esencialmente en el contexto de los procesos migratorios internacionales (pero también en otros contextos, como las actividades de compañías transnacionales), que geográfica y espacialmente no son uni-locales sino plurilocales y que, al mismo tiempo, constituyen un espacio social que, lejos de ser puramente transitorio, constituye su propia infraestructura de instituciones sociales, por ejemplo, de las posiciones y los posicionamientos sociales, de actitudes e identidades, de prácticas cotidianas, de proyectos biográficos (laborales), de significados y significancia, de

artefactos, etc. (Pries et al. 1995; Macías/Herrera 1997). En otro contexto (Pries 1998) hemos marcado cuatro dimensiones para el estudio de estos espacios sociales transnacionales: un marco político-histórico-legal, una infraestructura material o de artefactos, una estructura social de diferenciación y desigualdades y un campo para el desarrollo de los identidades y los proyectos biográficos).

Algunos Estudios Recientes Sobre la Migración Laboral en América Latina¹⁴

Aspectos generales

La masificación de la migración internacional en los últimos 20 años ha llevado a una masificación de los trabajos que la estudian, particularmente en México y en los Estados Unidos, en donde se concentra la mayor parte tanto de la migración como de los estudios realizados al respecto. Las líneas de investigación y los temas se han diversificado considerablemente; así como los centros en los que se realiza la investigación.

Hay algo, sin embargo, que resulta verdaderamente sorprendente al revisar la producción reciente en el campo de las migraciones en América Latina, y es que el mundo del trabajo, en sus distintas dimensiones, resulta ser uno de los temas menos tratados, pese a la evidencia de que las migraciones latinoamericanas tienen un fuertísimo contenido laboral; en especial la mexicana a los Estados Unidos, que es la más importante en términos cuantitativos. Pareciera que se da como un hecho evidente por sí mismo que los migrantes son trabajadores y se privilegian otros temas vinculados a la migración; tales como cuestiones de género y generación (muy pocas veces relacionados con los mercados de trabajo), de derechos humanos (no específicamente derechos laborales), de remesas (vistas más desde el lado de sus efectos en las comunidades receptoras que como parte del salario y por tanto producto del esfuerzo laboral), de organización y participación política (muy pocas veces asociado al campo laboral), de ciudadanía en un sentido amplio, de etnicidad, de cultura e identidad, de religiosidad, de familia o de incorporación o asimilación a la sociedad receptora.

Existen, por supuesto, trabajos de investigación que tienen al mundo del trabajo como su centro de atención; pero estos son una minoría y, para los fines de este trabajo, la mayoría de ellos se ubica fuera del campo de la aproximación sociológica al estudio del trabajo. Por ejemplo, es pertinente adelantar que en Argentina existe una amplia y rica tradición de

estudios historiográficos acerca de los flujos migratorios provenientes de Europa; muchos de cuyos productos constituyen una buena parte del contenido de la revista *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, que se edita en Buenos Aires, Argentina.

Otra gran línea de investigación desarrollada recientemente en América Latina; pero muy particularmente en México y en los Estados Unidos, es la que se ha enfrentado muy fructíferamente al enorme reto de la cuantificación de los flujos, de personas, de remesas y de todo tipo de bienes materiales. En este camino, se ha avanzado de manera sumamente importante en el perfeccionamiento de métodos y técnicas de aproximación, estimación y medición de los flujos mencionados. En estos estudios, particularmente en los realizados por Rodolfo Corona (2004) o Fernando Lozano (2003), se hace un uso sumamente riguroso de los censos y de las grandes encuestas realizadas por las instancias gubernamentales, tanto de México como de los Estados Unidos, o por organismos internacionales; pero también se han diseñado importantes encuestas de origen académico, como la Encuesta sobre Migraciones a la Frontera Norte (EMIF), que tiene sus antecedentes en el famoso proyecto *Cañón Zapata*, del Colegio de la Frontera Norte (COLEF) de Tijuana, México; lugar tradicional de paso indocumentado a los Estados Unidos no sólo de personas mexicanas, sino también centro y sudamericanas e incluso asiáticas. Actualmente, esta encuesta continua se aplica en los principales puntos de cruce fronterizo entre México y los Estados Unidos y ya no sólo en Tijuana. En realidad, hoy se puede tener una certeza mucho mayor a la que podía tenerse hace diez años acerca del volumen, del origen y del destino de los migrantes y de sus intercambios materiales con los lugares de origen (cf. Corona, 2004). No es este el lugar para realizar un balance general de toda la producción generada recientemente para el estudio de las migraciones, dado que el tema del capítulo se refiere específicamente al mundo del trabajo; pero sí es pertinente señalar que en estos estudios¹⁵ puede encontrarse una enorme riqueza de temas, enfoques metodológicos, técnicas de investigación y estilos de escritura. En general, como ha podido apreciarse en las publicaciones y, sobre todo, en los eventos científicos recientes (por ejemplo, los congresos de LASA2001 y 2002; CIESAS, 2003; y el Coloquio de Zacatecas, 2003) los trabajos son de una muy elevada calidad y algunos presentan rasgos elevados de originalidad.

Cabe, sin embargo, señalar que los aspectos teóricos generalmente están más bien implícitos que presentados en forma de discusiones abiertas; y han estado más bien referidos a los temas asociados a las migraciones. Esto es, la discusión teórica en latinoamericana, en el campo de las migraciones, se ha referido más a los temas conexos que propiamente a la migración misma; pese a que internacionalmente se está desarrollando, como ya se señaló en el apartado anterior, una importante discusión en torno a propuestas teóricas como la del transnacionalismo o bien en relación a temas como el de la asimilación de las personas migrantes a las sociedades receptoras; sobre todo en el Canadá, los Estados Unidos y en Alemania; aunque cabe señalar que muchas de estas discusiones están siendo desarrolladas por gente muy ligada a Latinoamérica, ya sea porque su origen es latinoamericano, ya porque su referente empírico está ubicado al sur de la frontera entre México y los Estados Unidos (ejemplos: Luin Goldring y Patricia Landolt, en el Canadá; Wayne Cornelius, Michael Kerney, Douglas Massey, Alejandro Portes y Luis E. Guarnizo, por ejemplo, en los Estados Unidos; Ludger Pries, en Alemania).

Un interesante ejemplo de combinación de resultados empíricos con una discusión teórica particular –la que confronta la teoría del capital humano con la perspectiva del capital social en el análisis del desempeño en los mercados de trabajo–, se encuentra en el trabajo de Cornelius, Tzuda y Valdez (2003), que establece una comparación entre los migrantes en el Japón y en los Estados Unidos y concluye en señalar la importancia del contexto de recepción, para explicar las consecuencias diferenciadas que ambos tipos de capital tienen para la inserción laboral de los migrantes.

Tanto las grandes virtudes referidas, como la limitación señalada en la discusión teórica, pueden constatarse fácilmente revisando los trabajos presentados en los congresos recientes de asociaciones científicas de elevado prestigio, tanto de carácter general, en donde el tema migratorio ha ido conquistando importantes espacios, como la Asociación Mexicana de Estudios del Trabajo (AMET, 2003), la Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo (ALAST, 2000; desgraciadamente no así en el de 2003) y la Latin American Studies Association (LASA 2001 y 2003); como de carácter especializado, como la Asociación Mexicana de Estudios Migratorios (AMEMI), cuyo congreso fundacional se realizó en la Cd. de Guadalajara, Jalisco, México, en 2002; pero sobre todo el Coloquio Internacional sobre Migración y Desarrollo, organizado conjuntamente por la AMEMI y la

Red Latinoamericana de Migración y Desarrollo (RLAMD), en el mes de octubre de 2003, en la ciudad de Zacatecas, México¹⁶.

Muy significativo resulta observar que existen revistas regionales especializadas en el tema migratorio, como la Revista *Estudios Migratorios Latinoamericanos*¹⁷, del CEMLA, con una trayectoria de varios lustros. También han aparecido recientemente en México, pero con una perspectiva latinoamericana, publicaciones especializadas de muy alta calidad: *Migraciones Internacionales*, del COLEF y *Migración y Desarrollo*, de la Red Latinoamericana de Migración y Desarrollo. Además, muchas revistas dedicadas a las ciencias sociales destinan espacios a la investigación sobre las migraciones; ya sea de manera permanente o sólo frecuente; y algunas han dedicado números especiales al tema. En México, se han creado recientemente (en el 2002) organizaciones que buscan agrupar a la gran cantidad de redes de investigación que han surgido en el país para estudiar muy diversos aspectos de la migración; pero que también han extendido con buenos resultados su convocatoria, sobre todo en el segundo caso, a las redes de investigación de Latinoamérica, los Estados Unidos y el Canadá. Se trata de las ya mencionadas Asociación Mexicana de Estudios Migratorios (AMEMI) y la Red Latinoamericana de Migración y Desarrollo (RLAMD).

El trabajo en la producción reciente sobre migraciones en América Latina

Como ya se ha señalado, este trabajo no se propone ser exhaustivo en la revisión de toda la producción que se ha generado recientemente en América Latina en el campo de las migraciones internacionales; sino que centrará su atención en dos países (México y Argentina). Lamentablemente, eso deja fuera trabajos tan interesantes como los que ha realizado en Uruguay Adela Pellegrino, sobre un tipo de migración particular y muy poco estudiada, que es el de los de trabajadores calificados (2001).

México: la inserción laboral de los migrantes

Un reducido grupo de investigaciones se han propuesto estudiar la inserción laboral de la migración mexicana a los Estados Unidos; utilizando para ello tanto fuentes oficiales norteamericanas, entre las que destaca el suplemento de marzo de la Encuesta Continua de Población (Current Population Survey, CPS) que, desde 1994, identifica la nacionalidad de

las personas encuestadas (Canales, 2000; Cruz y Mendoza, 2000; Cruz, 2003 y 2004); como esas fuentes en combinación con los resultados del MMP (como Levine, 2003); o bien fuentes propias (como la misma Levine, op. cit., o bien Pries, Herrera y Macías, 1998; Pries, 2000; y Herrera, 2004).

Entre estos trabajos, algunas investigaciones se refieren al nivel nacional de los EEUU (como las de Canales, 2000; y Cruz, 2003 y 2004); mientras que otras se han realizado tomando exclusivamente un estado de la unión americana (California en ambos casos: Cruz y Mendoza, 2000; Levine, 2003); y otras más se han limitado a una sola región dentro de un estado (la zona metropolitana de la ciudad de Nueva York), partiendo de la reconstrucción de las trayectorias laborales de quienes migran y desde la perspectiva explícita de la transnacionalización de los espacios sociales (Pries, Herrera y Macías, 1998; Pries, 2000; y Herrera, 2000 y 2004).

En términos generales, todas estas investigaciones coinciden en señalar la situación desventajosa en la que se insertan en el mercado de trabajo las personas que migran de México a los Estados Unidos, tanto mujeres como hombres. Por lo regular, como lo señala Cruz (2002, p.34), se insertan en: *...empleos de poca calificación, con bajos niveles de salario, inestables, con riesgos de accidentes laborales, sin acceso a la seguridad social y a la cobertura médica*. Mismos que se ubican en nichos muy bien delimitados del mercado de trabajo, tales como talleres de confección y restaurantes (Levine, 2002; Herrera, 2004), que por lo demás han sido etiquetados socialmente como propios de los migrantes recientes y se caracterizan también por regímenes de relaciones laborales autoritarios, informales y unilaterales (Herrera, 2000 y 2004). Para Canales (2000), la precarización del trabajo no es un resultado inesperado, sino que forma parte de *una estrategia de las empresas de punta* de los EUA, que tiene en su base la desregulación y la flexibilización laborales.

De hecho, la migración mexicana se ubica en casi cualquier tipo de variable laboral o socioeconómica analizada, en los peldaños inferiores de la escala laboral y social norteamericana; sólo cerca de las personas migrantes de Centroamérica y algunos países del Caribe y la zona andina (Bolivia, Ecuador, Perú). Es necesario, no obstante la contundencia del fenómeno, establecer un matiz. El hecho de que la migración mexicana a los EEUU se haya disparado de manera exponencial en los años recientes, lleva a que la mayor parte de quienes integran esta migración sean migrantes muy recientes; lo cual opaca la visibilidad

de procesos de ascenso laboral y social que se presentan en personas de segunda o tercera generación, que siguen caminos similares a los que tradicionalmente han seguido anteriores miembros de olas migratorias previas¹⁸.

Lo anterior puede constatarse en investigaciones que se han realizado sobre una pequeña, pero creciente capa de migrantes de México que se han convertido en empresarias en diversos ramos de la industria, la agricultura y los servicios (Valenzuela, 2003 y Herrera, 2001). Cabe hacer resaltar que estas personas devenidas empresarias, por regla general iniciaron sus carreras laborales en los EUA en trabajos descalificados, desprotegidos y de bajos salarios. El retorno de algunos migrantes como empresarios a sus lugares de origen es un dato que apunta en la misma dirección (Papail, 2002).

Junto con estos trabajos que presentan una orientación macro o meso, existen investigaciones que analizan casos más particulares de trabajadores migrantes, como es el caso de Melero Malpica (2002) o Valenzuela Jr., (2002), quienes estudian a los llamados *esquineros* o *day laborers* en la ciudad de Los Angeles; o bien de Vidal Fernández, et al (2002), quienes se abocan al estudio de las mujeres tabasqueñas que se dedican al despulpamiento de jaibas en Carolina del Norte, con la particularidad de que migran estacionalmente de manera documentada; o también Ibarra Escobar (2003), quien dedica su atención a los trabajadores migrantes de la industria de la confección en Los Angeles.

Para estudiar un flujo migratorio particular, que tiene un carácter exclusivamente laboral y que desde ese punto de vista ha sido abordado, investigadores como Baszok y Landolt, en Canadá, y Vanegas y Verduzco, desde México, han desarrollado investigaciones importantes sobre el programa de trabajadores temporales que desde los años setenta tiene convenido el gobierno del Canadá con varios gobiernos; entre ellos el de México y varios del Caribe y Centroamérica. En estas investigaciones se destaca el alto nivel de control que se ha mantenido sobre los trabajadores migrantes, para impedir su permanencia indefinida en tierras canadienses, al tiempo que se señala el nivel relativamente aceptable de las condiciones generales de trabajo y de vida de los migrantes, no sin dejar de señalar algunas cuestiones particulares, referidas a abusos o incumplimientos patronales.

Lo más importante, sin embargo, consiste en las reflexiones que se realizan sobre este tipo de programas de trabajadores invitados en general; sobre todo porque están actualmente en

el centro de las propuestas de varios de los principales gobiernos involucrados en los procesos migratorios latinoamericanos, como el norteamericano y el mexicano.

Por un lado, presentan la ventaja de ofrecer explícitamente las condiciones bajo las cuales se contrata el trabajo; a diferencia, por ejemplo, de aquellas formas legales de estancia laboral en los Estados Unidos que son reguladas por *enganchadores* profesionales, que trabajan directamente para los empleadores particulares de diversas regiones, bajo las modalidades abiertas por las formas H2. En ese sentido, se garantiza a los trabajadores el salario, la habitación, el servicio médico, los días de descanso, parte de los gastos de transportación y, al menos formalmente, la defensa de sus derechos a través de los consulados de sus respectivos países y la vigilancia del propio gobierno canadiense.

Sin embargo, los trabajadores quedan totalmente impedidos en la práctica para organizarse e intentar formas colectivas de negociación o de defensa. Las condiciones laborales están fijadas por los acuerdos intergubernamentales y son al mismo tiempo el piso y el techo del convenio; esto es, no existen posibilidades de negociar mejoras. Por el contrario, los antecedentes indican que en la realidad existen listas negras conformadas por los trabajadores que son vetados por los empleadores, por ser considerados poco productivos o conflictivos. Los trabajadores quedan, en los hechos, inmersos en unas relaciones laborales controladas unilateralmente por los patrones. Por lo demás, los migrantes temporales ingresan durante sus estancias en el Canadá en un régimen de segregación social, en el cual quedan impedidos de interactuar con la sociedad huésped. Uno de los objetivos centrales del programa consiste precisamente en impedir que los trabajadores temporales se integren y puedan permanecer en la sociedad canadiense. Al menos en el caso de México, con alrededor de 12 mil 500 trabajadores involucrados en 2003, el objetivo señalado se ha cumplido ampliamente.

Los estudios las migraciones hacia Argentina desde los países limítrofes

En Argentina tiene una gran importancia una corriente historiográfica de gran arraigo y elevada producción, que dedica su atención particularmente al estudio histórico de las redes sociales vinculadas a la migración proveniente de Europa (especialmente de España e Italia) hacia Argentina¹⁹; en donde cabe señalar que sí se da una especial atención a los migrantes como trabajadores.

Actualmente, un tema que adquirió desde finales de los años ochenta una considerable importancia en Argentina es el de las migraciones regionales (de Bolivia, Brasil, Chile, Uruguay y Paraguay) hacia distintas zonas del país. En este tipo de trabajos, el tema laboral es el central y existe un importante énfasis en el estudio de las redes sociales, la inserción laboral de los migrantes y sus trayectorias laborales. Aquí se refieren solamente algunos de los trabajos que se han publicado al respecto²⁰; pero que permiten formarse una idea de los temas y los enfoques que están siendo trabajados.

En 1995, Benencia y Gazzoti (1995) presentaron el primer gran acercamiento al tema de las migraciones limítrofes a la Argentina. En él se intenta, como primer paso, una cuantificación del fenómeno y de sus tendencias históricas. Con un elevado grado de incertidumbre, como en todo intento de este tipo, debido a la gran cantidad de migrantes indocumentados que permanecen sólo por periodos breves y recurrentes en el país receptor, encuentran que existen cinco flujos importantes, procedentes de Bolivia (16% del total en 1991), Brasil (6%), Chile (29%), Uruguay (15%) y Paraguay (35%). Cabe hacer aquí dos observaciones. La primera consiste en que esta migración limítrofe ha mantenido una notable estabilidad a lo largo de casi siglo y medio, si se le mide como porcentaje de la población total de la Argentina (2% en 1869; 3% en 1991). La segunda, refiere al comportamiento diferenciado de los diversos flujos, a lo largo de ese mismo periodo temporal. Así, mientras que el paraguayo muestra un fuerte crecimiento a lo largo del siglo pasado (pasa del 8% en 1895, del total de la migración a la Argentina, al 40% en 1970), los flujos provenientes de Bolivia y Chile presentan, con altibajos de corto plazo, una notoria estabilidad en el largo plazo (del 15% en 1869 al 16% en 1980, en el primer caso; y del 26% al 29%, para los mismos años, en el segundo). Como contrapartida, tanto el flujo brasileño como el uruguayo, tienen una notoria disminución a lo largo del siglo XX: del 21% en 1895 al 6% en 1980, para el primero; y del 42% al 15%, para el segundo en el mismo periodo.

La parte central del trabajo de Benencia y Gazzoti (ibid.) se refiere a los aspectos laborales de estas migraciones, desde un punto de vista macro sobre los efectos de las mismas en el mercado de trabajo, para después referirse a las condiciones económicas y sociales de la inserción laboral y social de los trabajadores migrantes. Sin entrar en detalles, puede señalarse que los autores encuentran que se trata de una migración, como era de esperarse,

básicamente laboral, compuesta en 1994 por un 74% de asalariados, un 14% de trabajadores por cuenta propia, un 10% de trabajadores familiares no remunerados y sólo un 2% de patrones. El perfil de esta fuerza de trabajo muestra una mayor participación de las mujeres que de los hombres (a diferencia notablemente de la migración mexicana a los Estados Unidos y de muchas otras migraciones laborales), con una concentración en las edades más productivas, ubicada en actividades de baja calificación, con jornadas de trabajo prolongadas y con escasa estabilidad laboral. Por tipo de actividad, las mujeres se emplean sobre todo en el servicio doméstico y la costura a domicilio; mientras que los hombres lo hacen en la construcción y en trabajos industriales de baja calificación. Un tema importante de investigación será el de las consecuencias que la actual crisis económica argentina está teniendo sobre estos procesos. La creciente migración andina a Europa y los Estados Unidos puede ser un fenómeno muy vinculado al anterior.

Bendini, Radonich y Steimbregger (2001) presentan una muy interesante reflexión teórica para el tema de la migración regional estacional, a partir del estudio que realizaron sobre la fruticultura en el norte de la Patagonia. A diferencia de una buena parte de la producción que se ha realizado recientemente sobre cuestiones migratorias, en este trabajo se hace un importante esfuerzo por combinar la presentación de resultados empíricos con una reflexión acerca de aspectos tanto teóricos como metodológicos. Por un lado, concluyen que la utilización combinada de aproximaciones cuantitativas y cualitativas resulta ser el mejor camino metodológico para aprehender una realidad no sólo compleja sino también de muy difícil visibilidad, como lo es la de la movilidad estacional de trabajadores agrícolas, para quienes las fronteras son muchas veces una realidad externa e impuesta; pero acerca de quienes resulta sumamente difícil llegar a conclusiones contundentes, en buena medida debido a su *invisibilidad social*, misma que, como señalan atinadamente los autores, se convierte en el primer reto para los investigadores. Una reflexión que surge a partir de este trabajo se relaciona directamente con un tema que ha sido insuficientemente discutido en el campo de los estudios migratorios y es el que refiere a la articulación entre las migraciones internas y las internacionales, especialmente en contextos en los que existen grupos étnicos que están muy tenuemente integrados a la sociedad nacional y para los cuales la movilidad espacial es, al tiempo que una necesidad y una tradición, un derecho consuetudinario que poco tiene que ver con las restricciones y reglamentaciones nacionales que lo niegan en la

práctica. Al respecto, Gordillo (1996) presenta un muy sugerente trabajo sobre migración indígena interna (fronteriza) en el oeste de Formosa; aquí, las fronteras son una realidad prácticamente externa a los grupos indígenas y resulta sumamente complicado distinguir entre los movimientos espaciales nacionales y los internacionales.

Otros trabajos de gran interés en los que los migrantes son vistos como trabajadores, además de que se analicen otros aspectos, son el de Almadoz (1997), sobre chilenos y bolivianos en Tandil; el de Benencia (1997), sobre los bolivianos en la periferia bonaerense, como un caso de movilidad social ascendente, en el que los migrantes pasan de ser peones a ser *patrones quinteros*; el de Sala (2000), acerca de los bolivianos en la caña de azúcar en Jujuy; y el de la inserción laboral y las trayectorias laborales de los migrantes paraguayos en Argentina (Cerruti y Parrado (2001).

Aunque no se refiera evidentemente a una migración limítrofe, una mención especial, finalmente, debe hacerse del trabajo de Panaia (1995), sobre la inserción laboral de los migrantes coreanos en Argentina. Como es sabido y se ha documentado en varias investigaciones, la migración coreana a América es un fenómeno que tiende a masificarse desde los Estados Unidos (Herrera, 2002) hasta Sudamérica. Una característica destacada de las migraciones coreanas consiste en

“...el rol central que juega la empresa en la estructuración de las redes de relaciones de la comunidad coreana y en la complejidad de efectos que esto tiene en el mercado de trabajo y en la producción de este enclave étnico.”

MMP y LAMP

Para los interesados en el estudio de los migrantes como trabajadores –aunque también por su importancia en general-, un tratamiento por separado requieren dos de los proyectos, interrelacionados, más importantes y de mayor alcance, conceptual, temporal y geográfico que se han generado y desarrollado en América Latina para el estudio de las migraciones. Se trata del *Mexican Migration Project* (MMP) y del *Latin American Migration Project* (LAMP), que es una continuación y una extensión del primero. Bajo el diseño y la conducción de Douglas Massey, de la Universidad de Pennsylvania, y de Jorge Durand²¹, de la Universidad de Guadalajara, el MMP tiene una larga historia que se remonta al estudio pionero que coordinaron estos investigadores -junto con Rafael Alarcón y Humberto

González y con el concurso de un amplio equipo de colaboradores-, en algunas comunidades del estado de Jalisco, a inicios de los años ochenta, y que dio lugar a uno de los trabajos más elogiosamente citados de la literatura migratoria o *migróloga* (como la nombran quienes la producen) acerca de México. Se trata de *Return to Aztlán* (Los ausentes, en su versión en español, Massey, et al, 1991)²².

Antes que nada, debe hacerse resaltar que, a diferencia de la mayor parte de los proyectos realizados en América Latina sobre temas migratorios, el trabajo es en el MMP y el LAMP uno de los temas centrales de la indagación; en tanto tiene como uno de sus ejes estructuradores la reconstrucción de las trayectorias migratorias y laborales de las personas migrantes. De hecho, puede válidamente señalarse que la enorme cantidad de información que estos proyectos han generado al respecto, ha sido ampliamente subutilizada por quienes realizan actualmente investigaciones en el campo de las migraciones en América Latina. Afortunadamente, se tiene conocimiento de que varios equipos están ya actualmente trabajando sobre las bases de datos del MMP y el LAMP; mismas que, *rara avis*, se encuentran a la libre disposición de quien quiera utilizarlas a través del *internet*, sin más requisito que el de registrarse, citar la fuente y comprometerse a no hacer mal uso de la información. En este sentido, tiene que hacerse destacar el trabajo ya mencionado de Elaine Levine (2003), sobre la inserción laboral de los mexicanos en los EEUU.

La metodología del MMP y el LAMP es básicamente la misma y consiste en la aplicación de un instrumento que se ha denominado *etnoencuesta* –que ha experimentado transformaciones a lo largo del tiempo- y que es de gran originalidad. Como una de sus características principales tiene la de ser estadísticamente representativa para cada una de las comunidades (o barrios urbanos, según sea el caso) en la que es aplicada; pero resulta de un gran interés constatar que sus resultados han mostrado una elevada consistencia con los que arrojan otro tipo de encuestas que tienen representatividad, por ejemplo, a nivel de entidad federativa (como la ENADID) o grupo de entidades federativas regionalizadas (como la ENIGH), en los rubros en que resultan comparables (cf. Durand, Massey y Zenteno, 2001); con la enorme ventaja para el MMP de la profundidad de la indagación²³.

La aplicación del cuestionario de la etnoencuesta se realiza en las localidades seleccionadas en los últimos meses de cada año y los primeros del siguiente (de preferencia en diciembre y enero), que es cuando se tiene la certeza de que se presenta el mayor número de visitas de

las personas migrantes a sus lugares de origen. Una segunda fase de la aplicación del cuestionario se realiza ulteriormente, en las localidades de los Estados Unidos en los que se encontró, como resultado de la primera fase, que es a donde se dirigen quienes migran. Además de la etnoencuesta, el trabajo de investigación del MMP incluye un reporte de tipo etnográfico, que es realizado por el equipo de investigación, a partir de la observación directa y de pláticas con informantes calificados.

Algunas Consideraciones Finales

Como se puede constatar fácilmente, la migración en América Latina constituye uno de los fenómenos más relevantes de su realidad social. De hecho, se ha convertido en la principal válvula de escape para un conjunto mayoritario de economías incapaces de dar a sus habitantes trabajos suficientes y decentes, para utilizar la terminología de la OIT; ya sea porque cantidades crecientes de personas dejan de presionar internamente sobre los mercados de trabajo; ya sea porque los salarios que obtienen en sus trabajos como migrantes –que son, por lo general, precarios- son convertidos en remesas, que en sus lugares de origen se transforman en importantes paliativos, en situaciones de grave empobrecimiento generalizado que, sin la presencia de las remesas, podrían convertirse en importantes presiones hacia el sistema político.

Lo anterior, en el contexto de un fuerte cambio en las políticas inmigratorias de los países receptores de migrantes. Ya se trate de los Estados Unidos, ya de la Unión Europea, en su conjunto y hacia afuera, en los últimos años se han fortalecido posiciones xenofóbicas y racistas que han conseguido que las políticas sean cada vez más anti-inmigrantes y que las fronteras sean cada vez más protegidas; aunque los resultados de esas políticas y de esos cierres de las fronteras no hayan sido la pretendida disminución de los flujos migratorios, sino el incremento sustancial de los riesgos y los costos de la migración. Detrás está, por supuesto, la obsecada negativa a aceptar la transnacionalización de los mercados de trabajo como una realidad irreversible, al menos a corto plazo; pero también está el frío cálculo racional de los empleadores, que les dice que un trabajador en condiciones de ilegalidad será siempre un trabajador más controlable.

En el terreno teórico, la perspectiva transnacionalista para el estudio de las migraciones ha seguido cobrando carta de legitimidad en los medios académicos; aunque también está siendo objeto de importantes cuestionamientos, sobre todo debido a la difusión de una utilización más bien laxa y muchas veces polisémica de sus principales conceptos y propuestas. Sin embargo, el campo abierto por este enfoque sigue ofreciendo una gran riqueza, que habrá que explotar a partir de una discusión seria y rigurosa, en lo conceptual, y de un fuerte trabajo de investigación empírica que permita ir valorando la pertinencia del enfoque. Al respecto, cabe recordar que en América Latina la discusión teórica en el campo de las migraciones ha sido más bien pobre. Como en otros terrenos, es mucho lo que se ha importado, muchas veces acríticamente, de Europa y los Estados Unidos y poco lo que se ha aportado localmente.

En el campo específico de la Sociología del Trabajo el panorama sigue siendo sumamente árido. Como se señala en el texto de este capítulo, ni los sociólogos del trabajo se han preocupado seriamente por los migrantes como trabajadores, ni la mayoría de los *migrólogos* ha prestado al mundo del trabajo migrante una atención suficiente. El estudio de los mercados de trabajo y de las trayectorias laborales de los migrantes; la investigación sobre los procesos de trabajo y las relaciones laborales en que se ven involucrados; el abordaje de los impactos de lo anterior en los procesos identitarios y de producción cultural de las personas migrantes; en fin, son sólo algunos ejemplos del riquísimo campo que se ofrece para la Sociología del Trabajo desde el enorme, creciente y complejo terreno de las migraciones internacionales.

Sin exagerar, puede afirmarse que crecientemente el material humano que la realidad le ofrecerá a los investigadores del trabajo, como sujeto/objeto de estudio, será uno conformado por trabajadores migrantes –que lo han sido en el pasado, lo son o lo serán en el futuro-; habitantes de esos nuevos *espacios sociales transnacionales* que han sido y seguirán siendo generados por los propios flujos migratorios y a través de la acción de los propios migrantes. ¿No parece un buen reto?.

* Fernando F. Herrera Lima es profesor /investigador de la Línea de Estudios Laborales del Posgrado en Estudios Sociales de la UAM-I, México, de la cual fue coordinador de 2002 a 2004. Tiene una maestría en Sociología del Trabajo y un Doctorado en

Antropología Social. Su principal trabajo de investigación, así como sus publicaciones más importantes, se ubican en el campo de las migraciones laborales internacionales y la conformación de espacios sociales transnacionales; así como en la organización y la acción obrera en la industria automotriz; también ha trabajado en la cuantificación del sindicalismo mexicano y en la comparación de los sistemas de relaciones industriales en la Unión Europea y Norteamérica (zona del TLC). Es miembro del SNI.

** Ludger Pries es sociólogo y Profesor Titular en la Facultad de Ciencias Sociales de la Ruhr-Universität Bochum/Alemania. Entre 1995 y 1997 ocupó la Cátedra Pierre Naville de la UAM-I, México. Es Doctor en Sociología por la Friedrich-Alexander-Universität Erlangen, Alemania, y cuenta con una habilitación (posdoctorado) en Sociología, en la Friedrich-Alexander-Universität, de Erlangen-Nürnberg, Alemania. Su trabajo actual de investigación se sitúa en varios campos, entre los que destacan: las migraciones internacionales y la conformación de espacios sociales transnacionales; las empresas automotrices alemanas fuera de Alemania; la comparación de los sistemas de relaciones industriales en la Unión Europea y Norteamérica (zona del TLC). Es autor de una gran cantidad de libros y artículos sobre esos temas.

NOTAS

¹ Este apartado es responsabilidad de Fernando Herrera

² Afirmación que, cabe señalar, coincide con la conclusión a la que llegó el autor de este capítulo en el balance que entregó para el primer **Tratado de Sociología del trabajo**, hace aproximadamente 6 años (Cf.: Herrera, 2000, en: De la Garza, 2000).

³ Hecho que constituye una verdadera vergüenza nacional para nosotros los mexicanos.

⁴ Al menos, hasta el fin del siglo pasado.

⁵ Este apartado es responsabilidad de Fernando Herrera

⁶ La agencia intergubernamental especializada cuyas cifras son las más confiables a nivel mundial.

⁷ Cabe aclarar que las discrepancias en la cuantificación de las remesas son sumamente importantes al comparar entre sí las distintas fuentes. Ello se debe a las diversas formas de estimar las remesas que son enviadas por fuera de los canales bancarios formales.

⁸ Lo que necesariamente implica una muy importante subestimación, por el hecho comprobado de que los migrantes utilizan una gran cantidad de mecanismos informales de envío de remesas (familiares, amistades, correo ordinario, etc.).

⁹ Ver el Reporte Económico de David Márquez Ayala en el periódico La Jornada, de México, DF, del 5 de mayo de 2004.

¹⁰ Dados los fuertes flujos de migrantes indocumentados, la cuantificación precisa resulta sumamente difícil y existen aproximaciones diversas. Sin embargo, como se verá más adelante, investigadores como Rodolfo Corono han avanzado de manera muy importante en el refinamiento y la confiabilidad de la cuantificación:

<http://www.capacitacion.ilee.edu.mx/seminariostps/> (Página de la Secretaria del Trabajo y previsión social. Seminario permanente de estudios de Trabajo) fecha de última actualización: 25 de junio 2004. Fecha de consulta: 27 de abril de 2004.

¹¹ Las características metodológicas del estudio pueden ser consultadas en la página web: <http://www.iadb.org/mif/V2/files/BendixenME2003spa.pdf> (El sitio Web es del Banco Interamericano de Desarrollo).

¹² No es este el lugar adecuado para elaborar una revisión crítica del modelo neoliberal y sus dañinos efectos; pero sí quiere dejarse aquí adelantada la idea de que las remesas han podido ser, en el mejor de los casos, un paliativo al respecto, que tiene la virtud de llegar directamente, sin burocracia ni corrupción, a las manos de las familias.

¹³ Este apartado es responsabilidad de Ludger Pries

¹⁴ El resto del capítulo es responsabilidad de Fernando Herrera

¹⁵ Esto puede constatarse revisando los trabajos presentados en los congresos recientes de la AMET (2003), de ALAST (2000), de la AMEMI (fundacional, 2002) y de LASA (2001 y 2003); pero sobre todo en el Primer Coloquio Internacional Migración y Desarrollo: Transnacionalismo y nuevas perspectivas de integración (Zacatecas, octubre 2003)

¹⁶ Afortunadamente para las personas interesadas, la gran mayoría de las ponencias presentadas en estos eventos están disponibles en las páginas web de las respectivas organizaciones.

¹⁷ Un análisis de las principales temáticas que aborda se presentó en un capítulo del primer Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo (Cf. Herrera, 2000).

¹⁸ El autor de esta sección agradece al especialista Rodolfo Corona esta observación crítica formulada de manera personal.

¹⁹ En Herrera, 2001 se presenta un acercamiento inicial a los trabajos de esta corriente de esta corriente.

²⁰ Se consideran exclusivamente los que han sido publicados en la principal revista sudamericana dedicada al estudio de las migraciones: *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, del Centro de Estudios Migratorios de América Latina, de Buenos Aires, Argentina.

²¹ Cabe señalar que ha sido motivo de orgullo para los estudiosos de la migración en México que Jorge Durand haya sido nombrado en 2004 miembro de la Academia de Ciencias de los EEUU.

²² Para una visión crítica de esta obra, ver: Herrera, 2002.

²³ Cabe señalar que el cuestionario es considerablemente largo y su aplicación toma al menos una hora por persona entrevistada.

Bibliografía

Almandoz, Maria Gabriela 1997 “Inmigración limítrofe en Tandil: chilenos y bolivianos en los años noventa” en *Estudios Migratorios Latinoamericanos* (Buenos Aires) año 12, No.37.

Balán, Jorge/ Browning, Harley L./Jelín, Elizabeth 1977 (1973) *El hombre en una sociedad en desarrollo* (México: Fondo de Cultura Económica) (Primera edición en inglés (1973). *Men in a Developing Society*. Geographic and Social Mobility in Monterrey, México.

Basch, Linda/ Glick Schiller, Nina/ Szanton Blanc, Cristina 1997(1994) *Nations Unbound Transnational Projets, Postcolonial Predicaments, and Deterritorialized Nation-States* (Amsterdam:Gordon and Breach).

Bendini, Monica Isabel/ Radonich, Martha Mabel/ Steimbregger, Norma Graciela 2001 “Los trabajadores agrícolas estacionales. Marco Teorico –Metodologico para un estudio de caso” en: *Estudios Migratorios Latinoamericanos* (Bueno Aires) año 16, No. 47.

Benencia, Roberto 1997 “De peones a patrones quinteros. Movilidad social de familias bolivianas en la periferia bonaerense” en *Estudios Migratorios Latinoamericanos* (Buenos Aires) año 11, No. 32.

Benencia, Robert y Gazzotti Alejandro 1995 “Migración limítrofe y empleo: precisiones e interrogantes” en *Estudios Migratorios Latinoamericanos*(Buenos Aires) año 10, No. 31.

Canales, Alejandro I. 2000 “Migración y trabajo y globalización La segmentación laboral en la nueva economía de los Estados Unidos” en *Estudios Migratorios Latinoamericanos* (Buenos Aires) año 15, No. 46.

Cerrutti, Marcela y Parrado, Emilio 2001 “Migración laboral de trabajadores Paraguayos a la Argentina: entrada a los mercados trabajo y trayectorias ocupacionales” en *Estudios Migratorios Latinoamericanos* Washington (Buenos Aires) año 16, No.48.

Cruz, Piñeiro Rodolfo 2002 “Emplearse en los Estados Unidos” en: *Nexos* (México,D.F.) No. 317, mayo 2004.

Cruz, Piñeiro Rodolfo 2003 “Los mexicanos en Estados Unidos. Empleo y migración” en *Demos* (México D.F.) No.15.

Cruz, Piñeiro Rodolfo 2004 “Emplearse en Estados Unidos” en: *Nexos* (México, D.F) Núm. 317, mayo.

Cruz, Rodolfo y Mendoza, Cristóbal 2000 "Migraciones laborales: análisis

comparativo entre los flujos de trabajadores mexicanos en California y africanos en España" *Ponencia presentada en el XXII Congreso Internacional de Latin American Studies Association (LASA)*. Miami, Florida 16-18 marzo 2000.

Corona, Rodolfo 2004 "Migración Nacional e Internacional" *Ponencia presentada en el Seminario permanente de estudios del trabajo (STPS)* Abril 2004.

Delgado, Wise 2003 "Globalización y migración laboral internacional. Reflexiones en torno al caso de México en *Communications* revista electrónica:
< <http://www.pekea.org> > fecha de última actualización 30/08/2003

De la Peña, Guillermo y Escobar, Agustín 1986 *Cambio regional, mercado de trabajo y vida obrera en Jalisco* (Guadalajara: El Colegio de Jalisco).

Durand, Jorge/ Massey, Douglas S./ Zenteno, Rene M. 2001 "Mexican Immigration to the United States: Continuities and Change" en *Latin American Research Review* (Chicago) Volumen 36, número 1.

Escobar L., Agustín 1986 *Con el sudor de tu frente. Mercado de trabajo y clase obrera en Guadalajara* (Guadalajara: El Colegio de Jalisco).

Faist, Thomas 1999 "Developing Transnational Social Spaces. The Turkish-German Example" en: Pries, Ludger (Comp.) *Migration and Transnational Social Spaces* (Aldershot: Ashgate).

Fawcett, James T. 1989 "Networks, Linkages and Migration Systems" en: *International Migration Review* (Nueva York) Vol. 23, No. 4.

Goldring, Luin 1999 "Power and Status in Transnational Social Spaces" en: L. Pries (comp.) *Migration and Transnational Social Spaces* (Aldershot: Ashgate).

Goldring, Luin 1996 “Blurring Borders. Constructing Transnational Community in the Process of Mexico-U.S. Migration” en: *Research in Community Sociology* (Toronto) Vol. 6.

González, Soledad/Ruiz, Olivia/ Velasco, Laura/ Woo, Ofelia (comp.) 1995 *Mujeres, migración y maquila en la frontera norte* (México/Tijuana: El Colegio de México/El Colegio de la Frontera Norte).

González de la Rocha, Mercedes 1986 *Los recursos de la pobreza Familias de bajos ingresos de Guadalajara* (Guadalajara: El Colegio de Jalisco/CIESAS/SPP).

Gordillo, Gastón 1996 “Entre el monte y las cosechas: migraciones estacionales y retención de fuerza de trabajo entre los tobas del oeste de Formosa (Argentina)” en: *Estudios Migratorios Latinoamericanos* (Buenos Aires) Año 11, No. 32.

Glick Schiller, Nina/Basch, Linda/Blanc-Szanton, Cristina 1995 “From Immigrant to Transmigrant. Theorizing Transnational Migration”, en: *Anthropological Quarterly* (Washington), Vol. 68: N° 1.

Glick Schiller, Nina/Basch, Linda/Blanc-Szanton, Cristina (comp.) 1992 *Toward a Transnational Perspective on Migration. Race, Class, Ethnicity, and Nationalism Reconsidered* (New York: Academy of Sciences).

Heisler, Martin O. 1992 “Migration, International Relations and the New Europe: Theoretical Perspectives from Institutional Political Sociology” en: *International Migration Review* (Nueva York), Vol. 26, No. 2.

Herrera Lima, Fernando 2004 “Trabajo y vida cotidiana de mexicanas y mexicanos en la Gran Manhatitlan” en: *Estudios Migratorios Latinoamericanos* (Buenos Aires) No. 51.

Herrera Lima, Fernando 2001 “Transnational families: institutions of transnational social space” en: Pries Ludger (editor) *New Transnational Social Space. International*

migration and transnational companies in the early twenty-first century (Routledge: London and New York)

Herrera Lima, Fernando 2000 “Las migraciones y la sociología del trabajo en América Latina” en: Enrique De la Garza (coordinador) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*(México: FCE, UAM-I, FLACSO y El Colegio de México)

Ibarra Escobar, Guillermo E. 2003 “Migrantes mexicanos en la industria del vestido de los Ángeles” en: *Migraciones Internacionales 4* (Tijuana, Baja California) vol. 2, No. 1, enero- junio.

Kim, Ill Soo 1992 *New Urban Immigrants: The Korean Community in New York* Princeton (New Jersey: Princeton University Press)

Kritz, Mary M./ Lin Lean/ Zlotnik, Hania (comp) 1992 *International Migration Systems A Global Approach* (Oxford:Clarendon Press).

Landolt, Patricia 2000 "Exploring the Spaces of Political Transnationalism: Insights from Salvadoran Transnational Migration;" *Paper presented at the Latin American Studies Association conference* (Miami) March 2000.

Levine, Elaine 2003 “La otra cara de la migración. Inserción laboral y estatus social de los migrantes mexicanos en Estados Unidos” *Ponencia presentada en el Primer Coloquio Internacional Migración y Desarrollo, Zacatecas* (México) octubre de 2003.

Lewis, G.J. 1982 *Human Migration. A Geographical Perspective* (New York: St. Martin's Press).

López Castro, Gustavo 1986 *La casa dividida Un estudio de caso sobre la migración a Estados Unidos en un pueblo michoacano.*(Zamora: El Colegio de Michoacán).

López Castro, Gustavo (Ed.) 1988 *Migración en el Occidente de México* (Zamora: El Colegio de Michoacán).

Lozano Ascencio, Fernando 2003 “*Fuentes de información para el estudio de la remesas*” Taller de capacitación en temas de migración internacional, Xalapa (México).

Macías Gamboa, Saúl/ Herrera Lima, Fernando (comp.) 1997 *Migración Laboral Internacional Transnacionalidad del Espacio Social* (Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla).

Massey, Douglas S./Arango, Joaquín/Hugo, Graeme/Kouaouci, Ali/Pellegrino, Adela/Taylor, Edward P. 1998 *Worlds in Motion. Understanding International Migration at the End of the Millennium* (Oxford: Clarendon Press).

Massey, D./Espinosa, K. 1997 “What’s Driving Mexico-U.S. Migration? A Theoretical, Empirical, and Policy Analysis”. *American Journal of Sociology* (Chicago) Vol. 102.

Massey, Douglas S./Alarcón, Rafael/Durand, Jorge/González, Humberto 1991 *Los ausentes. El proceso social de la migración en el occidente de México* (México: CONACULTA/Alianza Editorial).

Melero Malpica, Daniel 2002 “Markin a Living in the Streets of Los Angeles: An Ethnographic Study of Day Laborers” *Migraciones Internacionales* 3 (Tijuana, Baja California) Vol. 1, número 3 julio- diciembre.

Muñoz, Humberto/De Oliveira, Orlandina/Stern, Claudio 1982 *Etudes sur la dynamique, les structures et les conséquences des migrations, I. Industrialisations, migration et population active á México, 1930-1970*. N°. 46. (Paris: Unesco).

Muñoz, Humberto/Oliveira, Orlandina de/Stern, Claudio 1977 *Migración y Desigualdad social en la ciudad de México* (México: El Colegio de México e Instituto de Investigaciones Sociales/UNAM).

Panaia, Martha 1995 “Inserción laboral coreana en el mercado de trabajo argentino” en: *Estudios Migratorios Latinoamericanos* (Buenos Aires) año 10, No. 31.

Papail, Jean 2002 “De asalariado a empresario: la reinserción laboral de los migrantes internacionales en la región centro- occidente de México” en: *Migraciones Internacionales 3* (Tijuana, Baja California), Vol. 1, No. 3, julio- diciembre.

Pellegrino, A. Martínez Pizarro, J. 2001 *Una aproximación al diseño de políticas sobre migración internacional calificada en América Latina. CEPAL. Proyecto Regional de Población CELADE-FNUAP* (Fondo de Población de las Naciones Unidas. Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE) División de Población de la CEPAL (Santiago de Chile).

Portes, Alejandro/ Sensenbrenner, Julia 1993 “Embeddedness and Immigration. Notes on the Social Determinants of Economic Action” en: *American Journal of Sociology*, (Chicago) Vol. 98.

Pries, Ludger 2000 “Una nueva cara de la migración globalizada: el surgimiento de nuevos espacios sociales transnacionales y plurilocales, en: *Trabajo* (México), Año 2, número 3 segunda época.

Pries, Ludger/ Herrera Lima, Fernando/ Macias Gamboa, Saúl 1998 *Las migraciones internacionales y el surgimiento de Espacios Sociales Transnacionales. El ejemplo de la migración del Estado de Puebla hacia la región metropolitana de Nueva York Informe de investigación proyecto “ Migración laboral de la Mixteca Poblana hacia Nueva York”* (Convenio No. 400200-5-023 PS, CLAVE 0234P-59506, CONACYT).

Pries, Ludger 1998 “Las migraciones laborales internacionales y el surgimiento de Espacios Sociales Transnacionales. Un bosquejo teórico-empírico a partir de las migraciones laborales México-Estados Unidos” en: *Sociología del Trabajo* (Madrid) No. 33.

Pries, Ludger, García Gutiérrez, Patricia/Herrera Lima, Fernando/Macías Gamboa, Saúl 1995 Migración Laboral de la Mixteca Poblana a Nueva York. *El surgimiento de espacios sociales transnacionales* (Anteproyecto de investigación presentado en CONACYT/Mexico, Mimeo).

Ravenstein, Ernest George 1972 “Die Gesetze der Wanderung I und II“ en: Szell, György (Comp.) *Regionale Mobilität*. (Elf Aufsätze: München,) (original en inglés 1885 y 1889).

Sala, Gabriela 2000 “Mano de obra boliviana en el tabaco y la caña de azúcar en Jujuy, Argentina” en: *Estudios Migratorios Latinoamericanos* (Buenos Aires), año 15, No. 45.

Smith, R. 1995 *Los ausentes siempre presentes, The imagining, making and Politics of a transnational community between Ticuani, Puebla, Mexico, and New York City. Ph.D. dissertation*, (New York: Columbia University).

Tuzuda, Takeyuki / Valdez, Zulema/ Cornelio A, Wayne 2003 “ Human Capital versus Social Capital. A Comparative Analysis of Immigrant Wages and Labor Market Incorporation in Japan and the United States” en: *Migraciones Internacionales 4* (Buenos Aires).

United Nations Organization/ONU 1993 *Report on the World Social Situation*. (New York: UNO).

United Nations Organization/ONU 1989 *World Migrant Populations. The Foreign-born*. (New York: UNO).

Valenzuela, Abel 2002 “Working on the margins in Metropolitan Los Angeles Immigrants in Day- Labor Work” *Migraciones Internacionales 2* (Tijuana, Baja California) Vol.1, No. 2 Enero- junio.

Valenzuela Varela, María Basilia 2003 “La geografía de los empresarios de origen mexicano en Estados Unidos” en: *Carta Económica Regional* (Guadalajara, México) Núm 83, enero- marzo .

Vidal, Laura. et al. 2002 “De Paraíso a Carolina del Norte. Redes de apoyo y percepciones de la migración a Estados Unidos de mujeres tabasqueñas despulpadoras de jaibas” en: *Migraciones Internacionales 2*(Tijuana Baja California) Vol.1, No. 2, enero – junio.

Zhou, Min 2003 “Contemporary Trends in immigration to the United States:Gender, Labor- Market Incorporation, and Implications for Family Formation”. *Migraciones Internacionales 5*, (Tijuana Baja California) Vol. 2, No. 2, julio- diciembre.

Zolberg, Aristide R./ Smith, Robert C. 1996 *Migration Systems in Comparative Perspective. An Analysis of the InterAmerican Migration System with Comparative Reference to the Mediterranean-European System*. (New York: The New School for Social Research).

III

La Nueva Institucionalidad Laboral y la Acción Colectiva

Capítulo 18: Las Reformas Laborales en América Latina.¹

Graciela Bensusán*

El balance de los logros alcanzados con las reformas laborales emprendidas en América Latina a lo largo de las últimas dos décadas, en el contexto de cambios estructurales de gran envergadura, revela que éstas resultaron inadecuadas para reactivar el crecimiento económico a la vez que generaron el deterioro de la calidad de los empleos (Weller, 2000). Ello se debió no sólo a las políticas macroeconómicas que las acompañaron sino a que no se vincularon a estrategias de innovación institucional integral, destinadas a compensar sus efectos adversos sobre los trabajadores. Descansaron en un enfoque conservador y fueron parciales, en tanto se concentraron en restablecer o ampliar en forma puntual las libertades patronales tradicionales requeridas para imponer una mayor flexibilidad en las empresas. Por lo general se hicieron con una débil participación de los actores, preocupados por aspectos distintos de los cambios y, en el caso de los sindicatos, con posiciones defensivas debido a la ausencia de garantías y de una correlación de fuerzas favorable. En esta situación se inscribirían, entre muchos otros, los casos de Chile (en una primera etapa de las reformas laborales), Argentina y México, al punto de que en este último país ni siquiera se llegó a adoptar ninguna de las iniciativas de reforma legal impulsadas a lo largo de los últimos quince años mientras la flexibilidad entraba a las relaciones laborales por otras vías (De la Garza y Bouzas, 1998; Bensusán, 2000). Si bien las reformas laborales en Brasil no escapan de esa tendencia, algunos avances en la vinculación con las políticas sociales y el peso del sindicalismo a través de una auténtica bilateralidad en los procesos de flexibilización constituyen indicios de una mayor capacidad de transformación en el mundo laboral (Haagh, 2001). Antes de examinar las experiencias en esos cuatro países, seleccionadas por su utilidad para mostrar en qué condiciones aumentan o disminuyen las oportunidades de lograr una mayor innovación institucional en la que se combine con algún éxito la flexibilidad y la protección social, se presenta en la primera parte de este artículo el debate más amplio en torno a los enfoques de las reformas laborales adoptadas en las dos últimas décadas así como sus ventajas y desventajas y, en la segunda parte, se revisan las principales tendencias en América Latina.

Reformas laborales y generación de empleos: un debate inconcluso

El debate teórico que acompañó las reformas laborales en América Latina permanece abierto y gira en torno a cuál es el nivel óptimo de flexibilidad adecuado para promover el crecimiento económico y la generación de empleos formales. Esta discusión se extiende al ámbito de los organismos internacionales: mientras el BID recomienda profundizar las reformas llevadas a cabo en las dos últimas décadas, la OIT considera que debe aumentarse la protección (Stallings y Peres, 2000). Según Márquez y Pagés (1998) una de las preguntas que todavía carece de respuesta es si deben o no reemplazarse por otros los mecanismos de protección tradicionales, centrados principalmente en la defensa del puesto de trabajo. Muy en particular las ventajas y desventajas de la adopción de seguros de desempleo que permitan disminuir la conflictividad basada en las demandas por despido injustificado y ofrecer formas más efectivas de protección frente a la inestabilidad de los mercados, en países con altos niveles de informalidad, constituyen un tema abierto al debate, en tanto la experiencia al respecto en la región es muy incipiente o inexistente (Velásquez Pinto, 2003). Otra cuestión más debatida pero que todavía sigue generando opiniones encontradas es la de si es o no necesario permitir nuevas modalidades de contratación para facilitar la ocupación de los grupos más vulnerables frente al desempleo, como los jóvenes, las mujeres y los trabajadores sin calificación (Márquez y Pagés, 1998). Vinculado a estos interrogantes, existen desacuerdos importantes en torno a los efectos de las regulaciones laborales en el desempeño de los mercados de trabajo. Con base en la revisión de los resultados de diversas investigaciones Weller (1998) concluye que existen al menos tres campos de discusión: a) la relación entre las regulaciones y la flexibilidad laboral, en tanto existen numerosos países con regulaciones rígidas que hicieron ajustes drásticos en los salarios reales. Se argumenta que buena parte del mercado laboral está al margen de esas regulaciones mientras otros factores tienen mayor importancia, como las características de la fuerza de trabajo. b) El impacto de las regulaciones laborales y la flexibilidad en el crecimiento del empleo y el producto, sugiriéndose que debe establecerse una distinción entre la flexibilidad del mercado laboral (del empleo y el salario) respecto a la del insumo fuerza de trabajo (incluyendo los elementos de flexibilidad del capital humano y los mecanismos que aumentan la productividad a nivel micro). De este modo se evitaría establecer una relación mecánica entre estos fenómenos como lo hacen las propuestas de

reforma (por ejemplo las que recomiendan facilitar los contratos temporales) que se fundamentan en el objetivo de la generación de empleo, cuando es necesario fomentar relaciones laborales estables y participativas. c) Los efectos de las regulaciones a lo largo del tiempo, en tanto éstos varían y deben ser considerados a la hora de hacer recomendaciones de reforma (Weller, 1998). Las opiniones académicas respecto a esta problemática no son tampoco concluyentes. Aunque Heckman y Pagés (2000 y 2002) observan que las regulaciones laborales tienen un impacto significativo en el nivel y la distribución del empleo, no hay evidencias de que incidan en el desempleo. Por su parte, Marquez y Pagés (1998) encuentran que si bien los niveles de protección al empleo en América Latina son más altos que la de los países de la OCDE, ello no implica que los mercados laborales sean más rígidos o que las empresas enfrenten costos más altos por los despidos ya que las regulaciones suelen combinarse con mecanismos de aplicación débiles, provocando altos niveles de incumplimiento y de flexibilidad laboral. De acuerdo a la OCDE (1999) las reformas han tendido a sobre valorar el costo potencial de una menor flexibilidad externa (debido a las barreras de entrada y salida del empleo) ignorando los beneficios de ampliar la flexibilidad interna (de tipo funcional o técnico organizativa), lo que ayudaría a contrarrestar los costos de las regulaciones². Igualmente se advierte que debe prestarse más atención a las razones por las cuales algunas economías pudieron combinar fuertes regulaciones con bajos desempleo y buscarse las interacciones institucionales virtuosas. Según el mismo estudio, diversos tipos de análisis apoyan la hipótesis de que las regulaciones más estrictas tienen escaso o ningún efecto en el nivel del desempleo, si bien los que son despedidos pueden pasar más tiempo en esta situación. Se advierte también que la protección al empleo se asocia a tasas más bajas de rotación.³ En suma, las evidencias sobre las ventajas de una menor protección al empleo o sobre su impacto en el crecimiento económico son hasta ahora escasas y poco consistentes mientras se incrementan las que ponen de manifiesto los altos costos generados por las reformas al haber aumentado significativamente la precariedad laboral (Stallings y Peres, 2000; Weller, 2000). Precisamente por ello se estaría abriendo cada vez más espacio a la reflexión en torno a experiencias intermedias, que se enfocan a combinar la flexibilidad laboral con la protección al trabajador⁴ (Madsen, 2002). En atención a los efectos negativos de las reformas laborales, la OIT ha relanzado desde 1999 la idea del “trabajo decente” para

incluir en él la necesidad de asegurar la protección del conjunto de los trabajadores (autoempleados, asalariados, trabajadores familiares, etc.). Sus componentes son el empleo, la seguridad social, los derechos laborales básicos y el diálogo social⁵. Un enfoque cercano al de la OIT es el que se preocupa por aumentar la flexibilidad (capacidad de adaptación) del individuo más que la del centro de trabajo, considerando que si bien es real la necesidad de las empresas de reducir personal o rebajar salarios, existen fuertes tensiones entre las distintas formas de flexibilidad que provocan altos costos (por ejemplo, el empleo temporal desalienta las inversiones en capacitación y mina la confianza que debe existir entre trabajadores y empleadores para promover una mayor flexibilidad funcional y el incremento de la productividad) (Haagh, 2001; Weller, 1998). En consecuencia, a partir de una visión más amplia del desarrollo que integra a los recursos humanos, esta perspectiva subraya los costos de la movilidad laboral cuando no está acompañada de la debida protección. Estos costos no sólo afectarían al individuo como tal sino a la sociedad en su conjunto, en razón de los riesgos que supone el aumento de las personas que pierden involuntariamente el empleo, por lo que no deberían ser soportados individualmente por éstas, como sucede cuando se flexibilizan las reglas de entrada y salida del empleo sin los debidos mecanismos de protección (tales como seguros de desempleo, sistemas de capacitación permanente, seguros de salud universales independientes de la situación laboral, sistemas de pensiones eficaces para individuos con trayectorias laborales inestables que, cada vez más, son la regla y no la excepción). La ausencia de formas innovadoras de protección, basadas en una solidaridad más amplia, cuando la inestabilidad en el puesto de trabajo se convierte en la tendencia dominante, explicaría en parte porqué subsisten en la mayoría de los países latinoamericanos fuertes restricciones para el uso de contratos temporales y normas rígidas para despedir a los trabajadores, aunque este tipo de restricciones obligue a los empleadores a recurrir cada vez más a las simulaciones y la protección a los trabajadores deba hacerse efectiva a través de un largo e incierto juicio que no sirve para atender las necesidades de éstos en mercados altamente inestables. Las resistencias a la innovación se deberían a la ausencia de una correlación de fuerzas adecuada para imponer, como ya se hizo en la primera mitad del siglo XX cuando se consolidaron las leyes laborales, un giro radical en las políticas e instituciones de protección para dejar de asociarlas en adelante al puesto de trabajo y a la condición de

trabajador asalariado y abarcar a la totalidad de los ciudadanos⁶. De los argumentos anteriores se derivarían algunos condicionamientos fundamentales que por lo general no suelen estar analíticamente vinculados ni han sido tomados en cuenta a la hora reformar las normas laborales en la región. Por una parte, la importancia de considerar las necesidades del individuo (concepto más amplio que el de trabajador y que llevaría, como signo de la protección en las nuevas condiciones de la globalización, la inestabilidad de los mercados de trabajo y la extensión de las ocupaciones informales, a vincular los derechos laborales y sociales con el de “ciudadanía”)⁷. En suma, se trataría de que los ciudadanos disfruten de “derechos ocupacionales” alternativos, destinados a reemplazar o completar, según sea el caso, los mecanismos de protección tradicionales en tanto estos dejan al margen a numerosos contingentes de trabajadores. Por otra parte y vinculado a lo anterior, se hace evidente la necesidad de diseñar reformas integrales que tomen en cuenta la existencia de interacciones institucionales virtuosas o viciosas y los serios problemas de incumplimiento de las normas vigentes, así como el carácter inseparable de las reformas en la legislación laboral respecto de las que deban adoptarse en las políticas activas y pasivas del mercado de trabajo y en las instituciones de seguridad social. Sin embargo, como lo muestra la experiencia de los países desarrollados, ninguna de estas consideraciones resultaría realmente efectiva para lograr un mayor equilibrio entre flexibilidad laboral y protección social, si no se otorga un lugar prioritario en la agenda a la implementación de una política macroeconómica capaz de reactivar el crecimiento y a las políticas fiscales que hagan posible la redistribución de recursos hacia los sectores más afectados (Haagh, 2001; Madsen, 2002; Klammer, 2001).

Principales tendencias de las reformas

Existen discrepancias respecto al alcance de las reformas laborales adoptadas en las tres últimas décadas en América Latina. Desde una perspectiva “maximalista-flexibilizadora” se critica también su “gradualidad” y parcialidad argumentando que éstas fueron insuficientes para alentar el crecimiento de los empleos formales en tanto todavía subsisten regulaciones laborales rígidas (por ejemplo, se advierte que casi todos los países siguen exigiendo el pago de indemnizaciones de diverso monto ante los despidos injustificados) y resultaron mucho más superficiales que las reformas estructurales adoptadas en la región⁸. Según Márquez y Pagés (1998) desde mediados de los ochenta sólo cinco países latinoamericanos

hicieron reformas laborales profundas, en contraste con 23 (de un total de 26) que hicieron reformas comerciales de envergadura, 24 que reformaron sus sistemas financieros y 14 que hicieron privatizaciones. Entre los factores que explicarían lo limitado o, en casos extremos, la ausencia de las reformas (como ocurre en México) se señalan la falta de efectividad de la legislación laboral, el desconocimiento de los posibles beneficios de las reformas, la falta de representación de los grupos que pudieran beneficiarse con ellas (por ejemplo, de los grupos más vulnerables, como las mujeres y los jóvenes) y la imposibilidad de diseñar mecanismos de compensación para los perdedores (Lora y Pagés, 1996). El recuento de Vega Ruiz (2001) ofrece un diagnóstico diferente al recién expuesto considerando que a lo largo y ancho de América Latina, en prácticamente todos los países, se habrían adoptado una o más veces modificaciones de trascendencia en las instituciones laborales fundamentales con la casi única excepción de México, donde de todas formas se realizaron cambios en los hechos y se están discutiendo diversas iniciativas en esa dirección. Considerando el contenido de las reformas más importantes se confirma el carácter puntual de las mismas por lo que tendió a predominar el enfoque “flexibilizador-conservador”. Cinco países hicieron cambios para incluir nuevas modalidades de contrato temporal⁹ y modificar el régimen de indemnizaciones por despido (Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador y Perú); estos mismos países más otros cuatro (Guatemala, Nicaragua, Panamá y República Dominicana) modificaron el monto de la indemnización por terminación laboral¹⁰; cuatro extendieron el período de prueba (Argentina, Nicaragua, Perú y Venezuela)¹¹; tres ampliaron las causas de despido, incluyendo entre otras las motivadas en razones tecnológicas o económicas (Chile, Panamá y Perú); seis adoptaron una mayor flexibilidad en las horas de trabajo (Argentina, Brasil, Colombia, Perú, República Dominicana y Venezuela) y cuatro establecieron excepciones a la ley en relación al régimen laboral de las PYMES (Argentina, Brasil, Colombia y Panamá). Cabe señalar también que en escasas ocasiones la adopción de reformas flexibilizadoras fue acompañada de medidas compensatorias. Algunas excepciones se dieron en los países donde se crearon seguros de desempleo con diversas modalidades y alcances (Chile, en una segunda etapa de las reformas; Brasil y Argentina). En pocos casos se aumentó la protección a los trabajadores o el monto de las prestaciones. Por ejemplo, se elevó el número de días de vacaciones llegando a durar en promedio entre 15 y 20 días, algunas veces con incrementos

de acuerdo a los años de servicios (Bolivia, Paraguay, Ecuador y Honduras) o la inclusión de primas vacacionales que no estaban previstas (El Salvador y Venezuela). (Vega Ruiz, 2001:42). La reducción de los costos laborales no salariales ocurrió en algunos países de la región (Argentina, Chile, Brasil) mientras aumentó en otros (Perú). En ocasiones las reducciones en las aportaciones patronales se acompañaron del incremento de las que están a cargo de los trabajadores (Argentina, Colombia y Perú). En suma, 11 de los 17 países considerados en el estudio en cuestión, mismos que ocupan alrededor del 70 % del empleo asalariado de la región, adoptaron una reforma tendiente a flexibilizar diversos aspectos de la relación de trabajo (Vega Ruiz, 2001:14-15). Este estudio revela también que los cambios en el régimen de los derechos colectivos fueron menores, predominando la tendencia hacia una mayor descentralización en la negociación colectiva. Los avances en materia de libertad sindical ocurrieron en once países, siendo los más importantes los de Brasil y Chile (en la segunda etapa de las reformas), mientras se introdujeron retrocesos en Venezuela¹². Entre los cambios tendientes a fortalecer el sindicalismo se encuentran el establecimiento o extensión del fuero sindical (Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Panamá, Venezuela y República Dominicana), la posibilidad de cobrar cuotas sindicales a los no sindicalizados que se benefician de la contratación colectiva (Chile, Colombia, Ecuador y Venezuela) o la extensión del derecho de sindicalización a otras categorías de trabajadores, tales como campesinos, eventuales y funcionarios públicos (Chile, Nicaragua y Panamá). Sin embargo, hay un relativo consenso en que después de las reformas orientadas a ampliar los márgenes de la discrecionalidad de los empleadores y de la reducción de la capacidad de intervención estatal en la prevención y resolución de los conflictos, queda pendiente el reconocimiento de un papel más protagónico a los actores, la negociación colectiva y el diálogo social, para lo cuál previamente se deberían eliminar las restricciones que impiden contar con la presencia de sindicatos verdaderamente representativos. En este sentido, las reformas apuntadas tendrían que profundizarse para que la intervención estatal se orientara principalmente a proteger y promover activamente la libertad sindical y la negociación colectiva. (Márquez y Pagés, 1998; O' Connel, 1999; Aidt y Tzannatos, 2002).

Argentina, Brasil, Chile y México: oportunidades y restricciones para las reformas¹³

Los modelos de regulación laboral de Brasil, Argentina y México guardan una estrecha afinidad en razón de haber compartido un pasado corporativo y del fuerte intervencionismo estatal característico del modelo de sustitución de importaciones, bajo el cuál se forjaron originalmente o se consolidaron, según el caso, las instituciones laborales.¹⁴ En los tres casos, el arreglo corporativo sufrió serias transformaciones pero sobrevivió, aunque en distinta medida, al cambio económico y político. Si bien en Chile este intervencionismo fue menor, las reformas laborales estuvieron también ahí asociadas a cambios profundos en el régimen político (primero durante la dictadura militar y después en el marco de la transición a la democracia) así como a la reestructuración del modelo económico, iniciada con una anticipación de casi dos décadas respecto a la ocurrida en Argentina y Brasil.¹⁵

El contexto:

Se ha señalado que los tiempos de las reformas laborales, según hayan precedido o seguido a las reformas estructurales orientadas al mercado (liberalización económica, privatizaciones, etc.) y los cambios en los sistemas políticos (transiciones del autoritarismo a la democracia) fueron uno de los factores que determinaron el alcance de las mismas (Haagh y Cook, 2003)¹⁶. Así, cuando aquellas ocurrieron en contextos autoritarios (precediendo a la transición política) y se asociaron principalmente a las reformas orientadas al mercado aumentaron las oportunidades para flexibilizaciones laborales más profundas (ilustrado aquí con el caso chileno, en una primera etapa de las reformas) mientras que cuando se asociaron a procesos de democratización y precedieron a la adopción de las políticas neoliberales, las oportunidades para profundizar o consolidar los derechos colectivos y consolidar la emergencia de un “nuevo sindicalismo” interesado en la innovación institucional fueron mayores (tal como ocurrió en Brasil). Por el contrario, aunque las reformas en la legislación laboral en Argentina coincidieron con una reestructuración económica de gran envergadura, fueron adoptadas después de la transición política a la democracia, lo que permitió contrarrestar en alguna medida las exigencias más extremas. Sin embargo, a diferencia de lo ocurrido en Brasil, en el país vecino la renovación en el régimen sindical se postergó al sacrificarse frente a las primeras. Otro rasgo destacable es que, como ocurrió en Chile después de la transición, factores de índole político y social llevaron a revertir en Argentina las reformas con mayor impacto en la estabilidad laboral adoptadas en una primera etapa, mostrando que nada está

definitivamente conquistado ni perdido al menos en un plano formal. El caso mexicano corrobora la dificultad de acabar con el régimen corporativo cuando la transición política y los intentos de reformar la legislación son precedidos por cambios profundos en el modelo económico que se busca preservar. Puesto que la legislación laboral fue de por sí escasamente efectiva y abrió las puertas a una enorme flexibilidad por la vía de los hechos, la presión empresarial a favor de la reforma fue menor que en otros países. Por su parte, el nuevo gobierno emergente de la alternancia política en el año 2000, no quiso afrontar el riesgo de una renovación del sistema sindical para no poner en peligro la continuidad de la política macroeconómica. Además, los intereses de quienes supuestamente hubieran podido beneficiarse más de la reforma, que en este caso no eran sólo los grupos más vulnerables sino el conjunto de los asalariados, atrapados en formas de protección corporativas que habían perdido eficacia y credibilidad, no tuvieron una representación efectiva en los distintos escenarios en los que se tramitó. Por el contrario, esta representación estaba y sigue estando formalmente en manos de quienes serían los principales perdedores de una reforma laboral integral- la vieja dirigencia sindical vinculada al PRI- por lo que ésta se aferró a los viejos mecanismos de control para asegurar su sobrevivencia, tolerando el avance de la flexibilidad por la “puerta de atrás”. Fue así que la preservación de la disciplina salarial y sindical como principal estrategia competitiva dominó los diversos escenarios de las reformas laborales intentadas entre 1989 y la actualidad, lo que llevó a sacrificar la posibilidad de reformar la legislación a cambio de conservar en lo fundamental el andamiaje jurídico del sindicalismo corporativo (Bensusán, 2000). El caso argentino difiere del anterior en tanto las reformas flexibilizadoras coincidieron con las restantes reformas económicas y fueron precedidas por la recuperación de los derechos colectivos que habían sido cercenados por el régimen militar, en el marco de la transición política a la democracia, sin que el gobierno de Alfonsín lograra su propósito de desmontar el corporativismo y democratizar el mundo sindical. Esta situación implicó un cierto freno a su sucesor, Carlos Menem, interesado en adecuar las instituciones laborales a las exigencias del nuevo modelo económico. Como resultado de ello y del gran poder que el sindicalismo tuvo históricamente en este país, las reformas flexibilizadoras fueron combinadas con algunas formas de protección social destinadas a amortiguar los costos de la modernización, si bien éstas tuvieron un valor más simbólico que real como fue el caso del

seguro de desempleo. Los sindicatos vinculados al gobierno prefirieron ceder derechos individuales para conservar los recursos y derechos colectivos y, sobre todo, ampliar sus negocios vinculados a la privatización del sistema de pensiones y la libre elección de las obras sociales, interesándose poco en conseguir “nuevos derechos ocupacionales” (Palomino, 2002; Haagh y Cook, 2003). El contexto de las reformas en Brasil ilustra las mayores oportunidades para una reforma integral e innovadora, al haberse adoptado como consecuencia de un proceso de transición política que precedió en más de un lustro al inicio de las políticas orientadas al mercado y en el que el “nuevo sindicalismo” jugó un papel decisivo. La reforma constitucional adoptada en 1988 fortaleció los derechos individuales y colectivos (muchos de los cuáles se venían ejerciendo en la práctica) y mantuvo algunos de los mecanismos en los que se sustentaba tradicionalmente el poder sindical (unicidad sindical, impuesto sindical obligatorio, derecho de huelga) al mismo tiempo que se redujo la intervención del estado (Bensusán y Von Bülow, 1997). Aunque se mantuvieron formalmente las estructuras corporativas, la capacidad del “nuevo sindicalismo” para frenar el alcance de las reformas y trasladarlas al terreno de la negociación colectiva así como para conseguir la adopción de programas sociales innovadores fue mayor que en los otros dos países (en gran medida, debido a la capacidad de movilización mostrada durante los ochenta). Sin embargo, esta mayor capacidad no impidió que en diversos sectores se experimentaran pérdidas de derechos significativas y se tuviera que aceptar la reducción de los salarios y las condiciones de trabajo para preservar los empleos (Cardoso, 2002)¹⁷.

Los procedimientos:

Con excepción de las reformas laborales adoptadas bajo la dictadura chilena, impuestas desde arriba, los actores sociales y políticos tuvieron distintos grados de participación en estos procesos, con variaciones según etapas y países. Sin embargo, en ninguno de los casos los procesos de concertación bajo los cuales se buscó acercar las posiciones divergentes partieron de diagnósticos compartidos o de propuestas integrales para resolver en forma articulada los problemas laborales generados por el nuevo contexto económico y político. Tampoco dieron lugar a acuerdos de largo plazo que impulsaran la plena vinculación de las reformas legales con los cambios en las políticas de mercado de trabajo y las instituciones de seguridad social o de las políticas macroeconómicas. Las diferencias en la distribución del poder político – aún cuando en su fase democrática los cuatro países

tuvieron regímenes políticos presidenciales- tanto entre el Poder Ejecutivo y el Poder Legislativo (siendo clave las facultades para legislar por decreto) como entre los diversos partidos (considerando la presencia o ausencia de partidos o coaliciones partidarias mayoritarias) explican en gran medida el mayor o menor avance alcanzado con las reformas laborales. El poder judicial tuvo también un papel destacado, en tanto la interpretación que se dio a los derechos establecidos pudo jugar a favor o en contra de las aspiraciones flexibilizadoras/ democratizadoras (según el caso) dominantes en medios gubernamentales o empresariales. Otro factor decisivo fue el carácter simétrico o asimétrico de la distribución del poder entre los actores lo que determinó que en ocasiones avanzaran más las posiciones empresariales o se impusieran los vetos de los sindicatos. En Chile, después de la imposición del modelo laboral más flexible durante el régimen de Pinochet, el primer gobierno de la Concertación se interesó en buscar un nuevo equilibrio entre empresarios y trabajadores a partir de una política de acuerdos nacionales tripartitos que finalmente desembocaron en la presentación de iniciativas presidenciales de reformas (1990-1993). La falta de mayoría obligó también en una segunda etapa a dedicar un largo período a la búsqueda de consensos (1995-2001) por parte del Gobierno de la Concertación y los partidos de oposición, sin que finalmente pudiera aprobarse una parte sustancial de los cambios propuestos, orientados a fortalecer los sindicatos y la negociación colectiva (Campero,2002). Se contó sin embargo en esa oportunidad con diagnósticos más precisos de la situación laboral del país, incluyendo los problemas del incumplimiento de la legislación vigente, elaborados por distintos actores, entre los que se encontraba la Comisión de Trabajo de la Cámara de Diputados y la confederación sindical mayoritaria, la CUT. (Figueroa, 2003). Tanto en Argentina como en Brasil, donde la distribución del poder entre trabajadores y empleadores fue más simétrica que en Chile, los respectivos poderes ejecutivos aprovecharon sus facultades legislativas extraordinarias para avanzar en las reformas laborales y salir del estancamiento al que se llegaba por la dificultad de construir consensos en torno a las mismas. En ambos países el poder judicial contribuyó con sus interpretaciones a remover obstáculos para la movilidad laboral aunque en Brasil se revirtió la tendencia a fines de la década, al dictarse resoluciones que compensaron en algunos casos las pérdidas salariales de los trabajadores debidas al proceso inflacionario (Cardoso, 2002: 24). Además, en Argentina se utilizaron diversos mecanismos legislativos

secundarios (como reglamentos ad hoc) que tuvieron un fuerte impacto sobre los derechos de los trabajadores. Sin embargo, la histórica fortaleza del sindicalismo en Argentina, recuperada al terminar la dictadura y el hecho de que llegara al gobierno un partido político aliado en 1989, permitió un mayor intercambio político que el que se dio durante el primer gobierno democrático (1983/1989) lo que ayudó al gobierno de Menem a conseguir el apoyo social y político para llevar adelante las reformas. En el gobierno de Alfonsín el sindicalismo usó con éxito su capacidad de veto a través de numerosas huelgas (trece a lo largo de ese gobierno) y movilizaciones, logrando frenar los cambios (descentralización de la contratación colectiva, mayor pluralidad, etc.) que conllevaban la pérdida de recursos de poder colectivos fundamentales. En la etapa siguiente, cuando se realizaron experiencias de negociación tripartita, el respaldo a las reformas flexibilizadoras se dio a cambio de limitarlas así como de la preservación de los privilegios corporativos y la incorporación a nuevos negocios surgidos de la privatización de las empresas, la creación de las administradoras de fondos de pensión y jubilación, las aseguradoras de riesgos de trabajo y la ampliación de afiliados a las obras sociales (Palomino, 2002). Por el contrario, a pesar de las dificultades prácticamente inéditas por las que atravesaba el mercado de trabajo (altas tasas de desempleo, informalidad, trabajo no registrado que contrastaban con el virtual pleno empleo que existió en el país hasta mediados de los setentas), los esfuerzos de negociación no se orientaron a la búsqueda de nuevos derechos ocupacionales y a modificar el enfoque de las reformas, orientadas a reducir costos laborales y facilitar la contratación y el despido, como lo exigía el FMI (Haagh y Cook, 2003). El conservadurismo de la estrategia sindical en Argentina ha sido explicado por la ausencia de garantías, que orillaba a las organizaciones hacia posiciones defensivas así como a la naturaleza del sindicalismo (Palomino, 2002)¹⁸. Sin embargo, la formación de la mayoría legislativa durante el gobierno del presidente De La Rúa (1999-2001), se complicó nuevamente por las disputas en el seno de la coalición política gobernante y su distanciamiento del sindicalismo. Aunque finalmente se aprobaron los cambios propuestos por el presidente la legitimidad de los votos con los que se aprobó en el Senado la última de las reformas en este ámbito quedó seriamente entredicho (Palomino, 2002).

El “nuevo sindicalismo” en Brasil, formado como parte de los movimientos sociales de fines de los setenta, ganó fuerzas durante la transición a la democracia, logró la

institucionalización de importantes recursos de poder y una gran autonomía así como desplegó una intensa movilización durante toda la década siguiente para lograr el reconocimiento de su interlocución por parte del sector empresarial. Cuando en los noventa llegaron las presiones para adoptar reformas que facilitaran la adaptación de las empresas, existiendo ya en los hechos un mercado de trabajo altamente flexible, la CUT (Central Única de Trabajadores) pudo resistirlas en cierta medida. La participación de los sindicatos en espacios de negociación y diálogo a nivel nacional, sectorial y en los centros de trabajo y el debate desarrollado acerca de las tendencias más negativas del mercado de trabajo abrieron las oportunidades para la innovación institucional en el campo de la capacitación y las políticas de generación de ingresos, lo que se tradujo también en el involucramiento de las tres centrales sindicales más importantes (CUT, Forza Sindical y CGT) en la implementación de estas y otras políticas sociales (Haagh y Cook, 2003). Sin duda, las transformaciones que está experimentando el sindicalismo de ese país para asumir las preocupaciones más amplias de los trabajadores desempleados o subempleados y configurarse como espacios abiertos a la ciudadanía, cuyos resultados son aún inciertos, podría ser el camino para convertir ese país en un escenario propicio para desarrollar un programa más amplio que combine efectivamente la flexibilidad con una efectiva protección social.¹⁹ Los límites de las experiencias de concertación se expresaron en la capacidad del gobierno de F. H. Cardoso para imponer reformas por la vía de medidas provisorias, sin el consenso de los actores sociales, y en la ausencia de espacios de diálogo institucionalizados que alienten negociaciones de mayor alcance y largo plazo (Von Bülow, 1998). Sin embargo, el triunfo en la presidencia de Luis Ignacio Da Silva, de origen sindicalista y proveniente del PT (Partido del Trabajo) podría ser un factor positivo para superar estos obstáculos. Un paso en esta dirección es la integración reciente del Consejo de Desarrollo Económico y Social donde participan los empleadores, los sindicatos y otras organizaciones sociales y el gobierno. Sin embargo, puesto que la mayoría de los representantes pertenecen al sector de los empresarios, estos podrían obstaculizar las demandas sindicales o de otra índole que pudieran afectar sus intereses.²⁰ En México los esfuerzos por reformar la legislación laboral transcurrieron en diversas etapas y escenarios, predominado los métodos de concertación tripartita tradicionales, con un débil e incipiente protagonismo de los partidos políticos a partir de 1995 y una mayor participación del

sindicalismo independiente, principalmente a través de la UNT (creada en 1997). Sin embargo, esta organización no reunió el respaldo social ni político suficiente para impulsar una reforma integral e innovadora en la mesa de negociaciones convocada por la administración del Presidente Fox, aún cuando logró acordar finalmente una propuesta conjunta con el PRD. Cabe señalar que la pérdida de mayoría en el Congreso a partir de 1997 había privado al Ejecutivo del control de la mayoría legislativa necesaria para reformar la Ley Federal del Trabajo, cuya última reforma importante- de índole procesal- data de 1980. Esta situación se mantuvo como resultado de la elección del 2000 por lo que el nuevo gobierno surgido de un partido de oposición (PAN) no pudo conseguir en la primera mitad de su mandato la mayoría parlamentaria necesaria para aprobar ni siquiera una reforma laboral muy limitada, como lo es la propuesta emergente de la MCD (Mesa Central de Decisión, convocada en 2001). Esta propuesta, avalada por el viejo sindicalismo, el gobierno y los empresarios y rechazada por la UNT, fue presentada al Congreso por un grupo plural de diputados (PRI y PAN principalmente) aunque estaba muy alejada de la que este último partido había presentado como iniciativa en el Senado en 1995 (Bensusán, 2003; Alcalde, 2003). Cabe señalar que los resultados electorales de julio del 2003, en los que el PAN perdió un número importante de diputados y el PRI consiguió ampliar su presencia en ese órgano, permite suponer que en el segundo período del actual gobierno (2003-2006) los intereses más conservadores seguirán dominando el proceso de reforma laboral en este país.

Fundamento y contenido de las reformas:

Dos habrían sido en principio las tendencias de las reformas adoptadas en estos países: una de ellas, más fuerte que la otra, apuntó a la reducción de costos laborales y a la modificación a la baja de los derechos individuales con un fuerte énfasis en la promoción de flexibilidad en las empresas (Argentina y Chile en una primera etapa); otra, aún incipiente, se habría dirigido a restaurar, consolidar, mejorar o modernizar los derechos e instituciones (Brasil, Argentina y Chile, los dos últimos en una segunda etapa de las reformas) (Ibíd.). Aunque en algunos de estos países se hicieron paralelamente cambios en los sistemas de seguridad social y se renovaron las políticas de mercado de trabajo (PMT), estas últimas tuvieron alcances muy restringidos, particularmente si se los compara con la situación de los países más desarrollados. Tampoco se logró la articulación necesaria para

responder a las exigencias de mayor flexibilidad de las empresas, protegiendo al mismo tiempo a los trabajadores. Por el contrario muchos cambios se hicieron de forma tal que al combinarse (por ejemplo, flexibilización de los contratos más privatización de la seguridad social) acentuaron las tendencias hacia la precariedad, la fragmentación y la exclusión social, aún cuando hay diferencias importantes en el grado de articulación de las reformas y las políticas y en su contenido, según el caso. Además, fueron muy reducidos los esfuerzos y los logros en cuanto al fortalecimiento de las organizaciones sociales y las instancias gubernamentales, cuya capacidad de representación y fiscalización, respectivamente, había sido sumamente afectada por el proceso de reestructuración económica. Aunque los fundamentos de las reformas tendieron a coincidir en los cuatro países, éstos variaron según las distintas etapas y en atención a los contextos específicos en que aquellas se debatieron. Existieron incluso propósitos contradictorios, avances y retrocesos en los objetivos perseguidos, muchos de los cuáles se relacionaron con respuestas a la coyuntura económica o se debieron al fracaso de los pronósticos y expectativas iniciales, más que a diseños previos del tipo de relaciones laborales que se deseaba impulsar. Los cambios fueron más frecuentes en Argentina al punto que entre 1989 y 2001 no hubo un solo año sin que se adoptaran reformas laborales. Los más importantes se hicieron en el ámbito de los derechos individuales y se orientaron a aumentar la flexibilidad en las empresas, sobre todo la que se refiere a los costos de entrada y salida de la misma (ampliación de períodos de prueba, contratos atípicos por tiempo determinado- para nuevas actividades, desempleados, jóvenes y para formación inicial-, facilidades para el despido por razones tecnológicas y económicas, reglas especiales para pequeñas y medianas empresas, disminución de aportes patronales) y a las horas extraordinarias. Muchos de estos cambios se revirtieron con las reformas de 1998 ante el deterioro sistemático de la calidad de los empleos y el aumento irreversible del desempleo (Palomino, 2002). Los sindicatos argentinos lograron moderar las propuestas flexibilizadoras y frenaron la privatización de las pensiones llegando a un sistema mixto y participando en el manejo de los fondos individuales, aún cuando los resultados son al respecto poco alentadores en tanto se estima que sólo un tercio de la PEA aporta actualmente en forma regular al sistema de pensiones (Palomino, 2002). Sus demandas y propuestas en torno a la capacitación y el entrenamiento de los trabajadores o al interés por proteger la movilidad laboral fueron aún menos exitosas. El seguro de

desempleo adoptado en 1992 así como otros programas de asistencia, algunos focalizados en los grupos más vulnerables, fueron muy limitados y no permitieron asegurar la capacidad de adaptación al cambio tecnológico y en los mercados de trabajo (Haagh y Cook, 2003). Brasil siguió patrones semejantes al de Argentina en cuanto a la promoción de la flexibilidad en las empresas (contratos de duración determinada, tiempo parcial, bancos de horas, etc.) aunque a partir de regulaciones menos rígidas. Lo cierto es que la mayor parte de las posibilidades dependen allí de la negociación colectiva, lo que fortaleció al sindicalismo al crear mayores incentivos para el reconocimiento de su interlocución a distintos niveles por parte de los empleadores. Las reformas constitucionales de 1988 dejaron como saldo un sistema sindical “híbrido” al conservarse los candados corporativos (unicidad sindical, impuesto sindical obligatorio) a la vez que se limitó la intervención estatal en este ámbito, haciéndose posible una auténtica autonomía y renovación en la vida sindical. La fortaleza del sindicalismo en este país se tradujo en efecto en una mayor eficacia de las instancias de administración laboral tripartitas (como del CODEFAT)²¹, mayor capacidad de movilización para lograr la adopción de programas destinados a proteger a los trabajadores en un contexto de alta movilidad laboral, como el Fondo de Garantía por Tiempo de Servicio (FGTS, 1988) y el debilitamiento de los derechos tradicionales vinculados a una empresa o puesto de trabajo en particular. Al respecto se han desarrollado programas diversos a distintos niveles involucrando a los sindicatos y organizaciones sociales junto a los empleadores y gobiernos, incluyendo temas que tocan aspectos de la ciudadanía social. Entre ellos se encuentra el Fondo de Amparo al Trabajador (1988) que provee apoyo a estos a través de los sindicatos y otras instancias y otorga incentivos a las pequeñas y medianas empresas para la generación de empleo y capacitación. Sin embargo, la existencia de altas tasas de rotación (de más del 30% anual) sigue constituyendo un freno a las inversiones de los empleadores en la capacitación de los trabajadores (Ramos, 2002). Otra parte significativa de las reformas en Brasil atañen al interés de atenuar el colapso de la justicia del trabajo ante el creciente número de conflictos. La creación del “rito sumarissimo” para las causas de bajo monto (hasta 40 salarios mínimos) y de las comisiones de conciliación previa son parte de estas reformas. (De Azevedo, 2001). En Chile, después de la radical flexibilización impuesta por el régimen militar en los setentas, las reformas de los noventa buscaron restaurar la protección de los

trabajadores a través del reconocimiento de sus derechos individuales y colectivos. En el terreno de los contratos individuales, se limitó el uso de los contratos de duración definida, se eliminó la figura del “desahucio” como recurso para terminar los contratos y se exigió que los despidos tuvieran una causa justificada. Por su parte, las reformas del 2001 establecieron con mayor detalle las causales de despido, se eliminaron otras y se aumentaron las multas para los empleadores que cometan infracciones laborales o invoquen causales de despido vinculadas a las empresas injustificadamente. Se redujo la jornada de trabajo de 48 a 45 horas (a partir del 2005) y se establecieron limitaciones al uso de las horas extraordinarias. En el terreno de los derechos colectivos, se adoptaron reglas que facilitan la sindicalización y refuerzan la autonomía de las organizaciones (por ejemplo, ampliación del fuero sindical y aumento de sanciones por prácticas antisindicales) así como la negociación colectiva (derecho de información, facultad de los sindicatos interempresa para presentar proyectos de negociación que incluyan a varias empresas, aunque éstas deciden si aceptan o no tales propuestas). También se reforzaron las atribuciones y obligaciones de la Dirección del Trabajo (Mejía y Lizama, 2001; Vega, 2001). Una de las innovaciones más importantes en el terreno de la protección social fue la adopción de un seguro de cesantía destinado a proporcionar ingresos, capacitación e información laboral a los desempleados bajo determinadas condiciones. Igualmente se creó un Fondo de Capacitación Sindical que provee financiamiento a las acciones desplegadas por los sindicatos para mejorar las relaciones laborales y se reformó el Estatuto del Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (Campero, 2002 y García Huidobro, 2002). Cabe destacar que después de abatirse la protección a los trabajadores en los tres países en distintos momentos, como ya se indicó, se dieron algunos pasos, si se quiere muy incipiente, para atender los serios problemas de ineffectividad de las regulaciones y la incapacidad de las instituciones laborales para detener el deterioro en la calidad de los empleos. Las medidas para fomentar la regularización del trabajo no registrado, aumentar la probabilidad de las sanciones y su monto así como las facultades y atribuciones de las instancias gubernamentales competentes para corregir estas situaciones son parte de las estrategias seguidas en esta dirección. Puede pensarse que la búsqueda de alternativas a los sistemas de vigilancia y fiscalización tradicionales y el mayor involucramiento de los actores en esta función formarán parte central de la agenda de reformas en los próximos

años, considerando el peso que estos temas tienen ya en Chile y la reciente llegada de gobiernos cercanos a las organizaciones sindicales en Brasil y Argentina. Las propuestas de reforma laboral planteadas por los actores sociales y políticos en México desde 1989 hasta el 2003 no se distinguen significativamente de las que se adoptaron en los otros tres países. Sólo las iniciativas elaboradas por dos de los principales partidos políticos (PAN, 1995 y PRD, 1998) así como la que se presentó en forma conjunta entre este último partido y la UNT (2003) contemplan cambios integrales que tocan el nivel constitucional así como los tres ejes más importantes de la legislación vigente: la relación entre flexibilidad y protección, la reglamentación de los derechos colectivos (orientados a garantizar la libertad sindical y democratizar los sindicatos) y el sistema de justicia laboral (supresión de los tribunales tripartitos- juntas de conciliación y Arbitraje- y traslado de la función al Poder Judicial) . Por el contrario, las propuestas surgidas de la Coparmex (1989 y 1993) así como de la Mesa Central de Decisión (2001-2003), con el aval del sindicalismo tradicional, los empresarios y el gobierno, se limitaron a tocar aspectos puntuales de la legislación reglamentaria para ampliar la flexibilidad laboral. Entre las innovaciones más significativas inspiradas en las demandas empresariales están las que se refieren al régimen contractual (inclusión de período de prueba, supresión de efectos de la falta de aviso por escrito, contratos de formación inicial y de temporada, entre otros), todas ellas dirigidas a facilitar el ingreso y la salida del empleo, sin ofrecer compensación alguna (Bensusán, 2003). Por el contrario, el énfasis de las propuestas del “nuevo sindicalismo” y de los partidos políticos (PAN y PRD-UNT) radicó en los otros dos ejes de la reforma (libertad sindical y justicia laboral), mostrando importantes coincidencias que pudieran impulsar en el futuro la transformación del régimen corporativo. Otra diferencia importante es que ambas propuestas mejoran sustancialmente las condiciones de trabajo, reduciendo la duración de la jornada y aumentando el número de días de vacaciones, entre otros cambios (Ibíd.).

Resultados:

Uno de los argumentos más utilizados para justificar las reformas económicas y las que específicamente buscaban reducir los costos laborales y flexibilizar las regulaciones se centró en el impacto positivo que tendrían en el crecimiento económico y la generación de empleos. Aunque no se tuvo la misma preocupación por los potenciales efectos de estas reformas sobre la equidad, se esperaba que los mismos se produjeran como resultado de la

creación de puestos de trabajo de bajo nivel de calificación y la disminución de las diferencias salariales entre trabajadores calificados y no calificados, lo que tendría efectos positivos en la distribución del ingreso (Stallings y Peres, 2000: 146). Sin embargo, organismos internacionales como el BID y la OIT coinciden en señalar que después de las reformas laborales de los noventa la tasa de crecimiento del empleo fue menor que la que se dio en la segunda mitad de los años ochenta. Esta caída se acompañó del aumento del desempleo, la expansión del sector informal y el aumento de los salarios de los trabajadores calificados. Aunque el impacto de las reformas sobre el empleo y la equidad fue menor que el que le asignan sus críticos y defensores, se advierte que el principal problema radicó en la mala calidad de los empleos generados en la década de los noventa (Ibíd.). Al respecto, Weller (2000:147) concluye que el empleo asalariado es cada vez más heterogéneo y que la calidad de los empleos en América Latina se está deteriorando, lo que se agrava a medida que aumenta la productividad y los salarios reales, dando lugar a dos segmentos diferenciados: uno mejor pagado y con oportunidades de capacitación permanente y otro inestable y con peores condiciones de trabajo y salarios, todo lo cuál pone en tela de juicio las bondades de las flexibilizaciones que se justificaron en la intención de atenuar la segmentación de los mercados de trabajo. En términos generales, Chile tuvo un mejor desempeño en cuanto a la dinámica de la mano de obra y la equidad en tanto Argentina y Brasil tuvieron retrocesos. En México, el aumento del empleo no impidió el aumento de la desigualdad a pesar de que se conservaron sin cambios formales las principales instituciones laborales, conocidas por su carácter supuestamente rígido y tutelar (Salas, 2003). Análisis econométricos indican que Argentina y Brasil, mostraron un impacto negativo de las reformas económicas en el empleo y la equidad, entre otros factores, debido a las contradicciones entre las reformas y las políticas macroeconómicas implementadas, lo que se derivó en un crecimiento inestable (Stallings y Peres, 2000). En el caso de Chile, las tendencias negativas de los ochenta se revirtieron en la década siguiente: aumentó el empleo, mayormente asalariado, se frenó o disminuyó el desempleo, aumentaron la productividad y las remuneraciones y se redujeron las disparidades salariales (Ibíd.:194; Campero 2002). Sin embargo, los datos muestran también que la concentración del ingreso en Chile se mantuvo durante los noventa, con una leve disminución hacia 1996, aumentando nuevamente hacia finales de la década al igual que las tasas de desempleo

(CEPAL, 2002). En México, donde no se introdujeron cambios formales en las normas laborales, la crisis financiera de 1995 afectó la dinámica positiva que la precedió en materia de crecimiento económico, provocando un aumento al doble de la tasa de desempleo y una nueva caída en las remuneraciones (Ibíd.). A pesar de ser considerado como uno de los países con regulaciones laborales más rígidas, se puso nuevamente de manifiesto un alto grado de flexibilidad laboral en los hechos, principalmente de tipo salarial, lo que se expresó en una fuerte caída de los salarios durante las fases más críticas (1983, 1987 y 1995) así como en el aumento del número de trabajadores asalariados sin prestaciones y en empleos no asalariados lo que explica porqué se pudieron postergar las reformas laborales. A partir de 1996 se retomó el crecimiento y, dos años más tarde, los salarios empezaron a tener incrementos, aunque no se recuperaron los niveles previos a la última crisis (Salas, 2003:65). Además, la recesión estadounidense del 2000 provocó una significativa caída del empleo en la industria maquiladora, sector decisivo en la integración de ese país a la economía mundial, sin que aparentemente los altos costos del despido hubieran frenado estas tendencias, entre otras razones, por el bajo monto de los salarios a partir de los cuáles se calculan las indemnizaciones, como ocurrió en la crisis de 1995. Con base en estimaciones de la OIT (Panorama laboral, 1999) y considerando a siete países (entre ellos, los cuatro recién mencionados) entre 1990 y 1998 el 60% de los puestos de trabajo se habría creado en el sector informal²², teniendo este sector mayor importancia en Brasil y México y menor en Argentina y Chile. La mayor parte de estos empleos se caracterizan por sus bajas remuneraciones, baja productividad y nulos beneficios sociales. En suma, en lugar de que las reformas laborales corrigieran algunas de las tendencias observadas en las décadas precedentes en materia de empleos, éstas parecen haber profundizado los problemas como consecuencia de una mayor heterogeneidad e inestabilidad de los mercados laborales y un evidente debilitamiento institucional.

Conclusiones

La evaluación de las reformas laborales en la región muestra que aún es necesario promover otras más complejas, de mayor alcance y con diferente orientación, tanto donde se hicieron reformas parciales como en donde se mantienen intactas las instituciones de protección tradicionales. En lugar del enfoque que hasta ahora las acompañó, predominantemente conservador e inclinado hacia la flexibilización de los derechos de los

trabajadores, el énfasis debería estar puesto en adelante en la creación de nuevas formas de protección social y condiciones institucionales para reestablecer la confianza y las oportunidades de la cooperación como vías primordiales para atender las necesidades de trabajadores y empresas. Ello no supone ignorar que subsisten restricciones importantes en el manejo de las relaciones laborales que deberían aligerarse en ciertos casos a través de nuevas reglas de contratación y uso de la fuerza de trabajo más flexible. Implica en cambio atender de otra manera estos requerimientos a partir de una verdadera negociación entre interlocutores legítimos y una mayor articulación entre las reformas a la legislación laboral y las políticas públicas capaces de compensar los efectos adversos de la creciente inestabilidad en los empleos. La menor intervención del estado resultante de los cambios en las dos últimas décadas debe ser igualmente compensada por un mayor protagonismo de los actores sociales. Ello supone, previamente, eliminar las restricciones legales existentes para que sus representaciones consigan plena autonomía y se vean obligadas a llevar una vida interna democrática y a rendir cuentas a sus agremiados. Si la negociación colectiva y el diálogo social deben convertirse en instrumentos para alcanzar acuerdos de largo plazo, es necesario contar con un mayor equilibrio en el poder de ambos interlocutores e institucionalizar los mecanismos de concertación a distintos niveles. Estos procedimientos deben incluir además a los grupos marginados y a los desempleados con la intención de resolver los problemas que se derivan de la existencia de intereses encontrados entre quienes tienen o no un empleo formal. En este sentido, la solución al problema de la dificultad de acceder a un empleo asalariado no puede ser la extensión o generalización de la desprotección, como ocurriría al flexibilizar sin más los contratos laborales. Hay en cambio un amplio terreno escasamente explorado a nivel de la negociación colectiva, si se quieren promover formas de adaptación de las empresas y los trabajadores que no se traduzcan en mayor precariedad y exclusión social, y deben evaluarse las oportunidades para adoptar mecanismos de compensación, como los seguros de desempleo vinculados a las políticas de capacitación y entrenamiento permanentes y otros de tipo universal destinados a quienes no accederán a empleos asalariados. Finalmente es importante evaluar el desempeño de las instituciones existentes y fortalecer el cumplimiento de las que se decida conservar o se tengan que crear adoptando los incentivos y estrategias adecuadas,

para no seguir insistiendo en desacreditar un recurso que resulta fundamental para aumentar la certeza y el orden en las relaciones laborales.

* Licenciatura en derecho de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Buenos Aires; Maestría y Doctorado en Ciencias Políticas de la Universidad Nacional Autónoma de México. Desde 1976 es profesora de tiempo completo en la Universidad Autónoma Metropolitana y desde 1989 profesora de Tiempo Parcial en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, sede México. Pertenece al Sistema Nacional de Investigadores desde 1986. Su trabajo de investigación se centra en las políticas, instituciones y organizaciones laborales, principalmente desde una perspectiva comparativa.

Notas

1. Este texto recoge resultados parciales de la investigación correspondientes al proyecto “Instituciones laborales y desempeño económico/social en América Latina”, bajo mi dirección, con financiamiento del CONACYT (2001-2004). Se agradece el apoyo de Sandra Solano (becaria de ese proyecto) quien colaboró en la búsqueda y análisis de la información.
2. En cuanto a las teorías, definiciones y dimensiones de la flexibilidad laboral véase De la Garza y Bouzas, 1998 y De la Garza, 2000.
3. En cuanto a las limitaciones de los estudios empíricos disponibles se indica que están basados en medidas inadecuadas de los niveles de protección al empleo además de que no es difícil aislar los efectos de las regulaciones laborales sobre el mercado de trabajo respecto de otros factores ni se ha prestado atención a la importancia relativa de los diferentes componentes de las regulaciones. Otra limitación se derivaría del hecho de que no suelen evaluarse en forma conjunta los potenciales costos y beneficios de las mismas (OCDE, 1999).
4. Este concepto integra el de flexibilidad junto al de seguridad. Se ha utilizado con frecuencia para caracterizar las experiencias recientes de Holanda y Dinamarca y se refiere a “la combinación exitosa de capacidad de adaptación frente a un entorno internacional cambiante con un sistema de bienestar social solidario que protege a los ciudadanos de las consecuencias más adversas del cambio estructural” (Madsen, 2002). Se ha incluso

visualizado como una “tercera vía” entre la flexibilidad característica de una economía liberal y las redes de seguridad social típicas del Estado de Bienestar escandinavo (Ibíd.).

5. Al respecto, se plantean siete dimensiones a considerar en el concepto de “trabajo decente”: las oportunidades de empleo (que deben ser garantizadas por las políticas macroeconómicas), la seguridad en el empleo (protección legal contra el despido arbitrario y estabilidad laboral dentro de las posibilidades que deja la dinámica económica); seguridad en el trabajo (salud, riesgos de trabajo, etc.) y ocupacional (oportunidad para desarrollar una carrera laboral); seguridad en la reproducción de habilidades y capacidades; seguridad en el ingreso, incluso durante el desempleo; seguridad en la representación: voz colectiva en el mercado de trabajo a través de sindicatos independientes y representativos.

6. Esta perspectiva subyace explícita o implícitamente en las instituciones de protección existentes en algunos países desarrollados, como es el caso de Dinamarca y Holanda. Véase al respecto Madsen, 2002 y Visser, 2002. Otros países, como es el caso de Francia, han otorgado igualmente prestaciones desvinculadas de la exigencia de un empleo formal previo (como el ingreso mínimo garantizado para jóvenes) y, más recientemente, Argentina ha establecido en el 2000 pensiones universales para los mayores de ochenta años (Palomino, 2002) y México ha incorporado a la legislación un seguro popular de salud de tipo universal (Periódico Reforma, 20 de mayo del 2003). En suma, la idea de ofrecer una protección social desvinculada del puesto de trabajo no es ya una simple formulación teórica o estrategia política encaminada a hacer viable la flexibilización laboral, sino un esfuerzo de innovación institucional – si se quiere muy incipiente en América Latina pero con desarrollos importantes en los países desarrollados- para cambiar las bases del sistema de protección dominante en la segunda mitad del siglo XX, centrado en el acceso y/o en la permanencia en un empleo formal así como en la preservación del puesto de trabajo como principal garantía para los trabajadores.

7. En cuanto a los problemas de exclusión social y los derechos vinculados a la ciudadanía véanse diversas contribuciones en Roberts (2002).

8. Mientras esta perspectiva cuestiona la gradualidad y parcialidad de las reformas en aras de obtener una mayor flexibilidad, el enfoque que promueve una innovación institucional integral y guía el análisis de las reformas que se ofrece en este apartado, la objeta por su

incapacidad de articular la flexibilidad con viejas y nuevas formas de protección social encaminadas a compensar la mayor inestabilidad laboral a que dan lugar.

9. Uno de los países más permisivos en el uso de contratos temporales, después de las reformas, es Perú al punto que en 1997 el porcentaje de trabajadores bajo esta modalidad era del 32.5%. (Vega Ruiz, p. 29).

10. En Ecuador, El Salvador y República Dominicana aumentaron las indemnizaciones por despido injustificado mientras en Venezuela se estableció un límite máximo (Vega Ruiz, 2001, p. 36).

11. El período de prueba tiene por lo general una duración de entre dos y tres meses y tiende a extenderse a seis meses con base en las reformas recientemente adoptadas en esos países (Vega Ruiz, 2001, p. 31).

12. Entre las principales limitaciones en esta materia se encuentran las deficiencias de los sistemas de registro y reconocimiento de la personalidad jurídica de los sindicatos o la ausencia de garantías en el ejercicio del derecho de sindicalización (Vega Ruiz, 2001: 57 y Vega Ruiz, 2003).

13. La elaboración de este apartado se apoyó principalmente en la revisión de fuentes bibliográficas y legislación, de acuerdo a lo indicado en el texto, así como en los informes nacionales preparados en el marco del proyecto de investigación mencionado en la nota 1 de este artículo. El informe de Argentina estuvo a cargo de Cecilia Senén (UBA) y Héctor Palomino (CLACSO); el de Brasil fue elaborado por Adalberto Cardoso (Universidad Cândido Mendes, Río de Janeiro) y el de Chile por Rodrigo Figueroa (Universidad de Chile).

14. En cuanto a las semejanzas y diferencias entre el modelo de regulación laboral argentino, brasileño y mexicano véase Bensusán, 2000 y Bensusán y Von Bülow, 1997.

15. En relación a las semejanzas y diferencias de los modelos laborales en Argentina, Brasil y México véase Bensusán, 2000; Bensusán y Von Bulow, 1997; la comparación entre Argentina y Chile en Marshall 1997.

16. De acuerdo a Cook (1998) los principales factores que incidieron en el alcance y dirección de las reformas laborales en la región fueron las características previas de las regulaciones, la fuerza y orientación de los sindicatos y de los empleadores, las estrategias

de los gobiernos y las recomendaciones de los organismos internacionales, principalmente el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

17. A pesar de algunos éxitos sindicales al haberse revertido o suavizado decisiones empresariales en distintas oportunidades, la reestructuración se acompañó en Brasil de la destrucción de más de dos millones de empleos industriales (Cardoso, 2002:23-25).

18. Esta tendencia también podría explicarse por las tensiones existentes en el seno de la Confederación General del Trabajo (CGT) ante su alineamiento frente a las políticas neoliberales, situación que llevó a una escisión ideológica en el seno de esa confederación y a la creación de la Confederación de Trabajadores de Argentina (CTA) en 1996, con fuertes vinculaciones con los movimientos sociales (Palomino, 2002) El perfil de esta organización sería en este sentido mucho más afín con la preocupación por ampliar los derechos sociales como parte de la ciudadanía, mientras la CGT habría evolucionado hacia un sindicalismo de “negocios”, semejante al dominante en los EEUU hasta mediados de los noventa, esencialmente preocupado por la defensa de los intereses corporativos de sus afiliados y desinteresado en la problemática más amplia de los sectores excluidos (Senen, 2003)

19. En torno a las transformaciones más recientes del sindicalismo en ese país véase Cardoso, 2002.

20. En relación a la integración del Consejo véase Ayala, 2003.

21. Consejo Deliberativo del Fondo de Amparo al Trabajador, creado en 1988.

22. De acuerdo a la OIT el sector informal incluye empleadores y trabajadores asalariados en empresas de hasta cinco trabajadores, trabajadores por cuenta propia no profesionales, trabajadores familiares no remunerados y servicio doméstico.

Bibliografía

Aidt, Toke y Zafiris Tzannatos (2002) *Unions and Collective Bargaining. Economic Effects in a Global Environment*. (Washington: The World Bank).

Alcalde, Arturo y otros, 2003 *Reforma Laboral. Análisis crítico del Proyecto Abascal de reforma a la Ley Federal del Trabajo*. (México: UNAM/FAT/UNT)

Ayala, Natalia 2003 “El Consejo de Desarrollo Económico y Social de Brasil” *Observatorio de la Globalización*. Página Web: www.globalizacion.org Consultado el 17 de julio del 2003.

Bensusán, Graciela 2000 *El modelo mexicano de regulación laboral*, (México: Plaza y Valdés).

Bensusán, Graciela 2003 “Alternancia política y continuidad laboral: las limitaciones de la propuesta del CCE/CT”, en Arturo Alcalde y otros, op. cit.

Bensusán, Graciela y Marisa Von Bülow 1997 “La reforma institucional del corporativismo sindical: las experiencias de Brasil y México,” *Perfiles Latinoamericanos*, (México) Año 6, no. 11, diciembre, pp. 185-229.

Cardoso, Adalberto 2000 “Workers’ Representation (in) Security in Brazil: Global Forces, Local Stress” Final Report, Infocus Programme on Socio-Economic Security, (Río de Janeiro IUPERJ/UCAM).

Campero, Guillermo 2002 “Reformas macroeconómicas, mercados de trabajo y políticas laborales: Chile 1973-2000”. Santiago, mimeo.

CEPAL 2002 *Panorama social de América Latina 2001-2002*. (CEPAL: Santiago)

Cook María Lorena, 1998 Labor law reform during democratic and economic transitions: Argentina and Brazil, New York State School of Industrial and Labor Relations, Cornell University, Ithaca, NY 14853-3901.

De Azevedo Menezes, Mauro 2001 “Principais Aspectos Jurídicos da Reforma Trabalhista no Cone Sul”. *Policy Paper No. 27*, mayo, Brasil.

De la Garza, Enrique y Alfonso Bouzas 1998 “Flexibilidad del trabajo y contratación colectiva en México” (México: IIE-UNAM).

De la Garza, Enrique 2000 “La Flexibilidad del Trabajo en América Latina”, en Enrique De la Garza (coord.), *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*. (México: FCE).

Figuerola, Rodrigo 2003 “I Informe caso chileno”. Informe nacional preparado en el marco del proyecto de investigación: *Instituciones laborales y desempeño económico-social en América Latina*. Bajo la dirección de Graciela Bensusán y financiado por el CONACYT.

García-Huidobro, Guillermo 2002 “Las políticas de mercado de trabajo y sus evaluaciones en Chile” *Serie macroeconómica del desarrollo* CEPAL, (Santiago) No. 17.

Haagh, Louise 2001 “The Challenge of Labor Reform in Korea: A Review of Contrasting Approaches to Market Enhancement and Experiences from Chile and Denmark”, en Funkoo Park, Young-bum Park, Gordon Betcherman, Amit Dar, *Labor Market Reforms in Korea: Policy Options for the Future*. (Korea: Korea Labor Institute)

Haagh, Louise and María Lorena Cook 2003 “Occupational rights and new employment regimes in emergent economies”. Prepared for delivery at the 2003 meeting of the Latin American Studies Association, Dallas, Texas, March 27-29.

Heckman James y Carmen Pagés 2000 “The Cost of Security Regulation: Evidence From Latin American Labor Markets” Working Paper 430, Inter.-American Development Bank, Agosto. Página Web: www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubWP-430.pdf Consultado en agosto del 2001.

Heckman James y Carmen Pagés 2002 “Introduction” en James Heckman y Carmen Pagés (editors) *Law and Employment: Lessons from Latina American and the Caribbean*. (Washington: University of Chicago Press).

Klammer, Ute 2001 “On the path towards a concept of “flexicurity” in Europe”. SASE 2001. 13th Annual Meeting on Socio-Economics University of Amsterdam, Amsterdam, The Netherlands. June 28-July 1.

Lora, Eduardo y Carmen Pagés 1996 “La legislación laboral en el proceso de reformas estructurales de América Latina y el Caribe”, Banco Interamericano del Desarrollo.

Madsen, Per Kongshøj 2002 “The Danish Model of “Flexicurity” – A Paradise with some Snakes”. (Brussels: European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions Interactions between Labour Market and Social Protection).

Márquez, Gustavo and Carmen Pagés 1998 “Ties that bind: Employment Protection and Labor Market Outcomes in Latin America”. (Washington: Inter-American Development Bank)-

Marshall, Adriana 1997 “State labour market intervention in Argentina, Chile y Uruguay: Common model, different versions”, *Employment and training papers* (Geneve: OIT) No. 10.

Mejía Viedman, Sergio y Luis Lizama Portal 2001 *Reformas laborales: su contenido e impacto en la empresa*. (Santiago: Cono Sur Lexis Nexos).

O’Connell Lesley 1999 “Collective bargaining systems in 6 latin american countries: degrees of autonomy and decentralization. Argentina, Brazil, Chile, Mexico, Peru, Uruguay” Working paper # 399, Inter.-American Development Bank, May. <http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubWP-399.pdf> Consultado en mayo del 2002.

OECD 1999 *Employment Outlook*, París.

OIT (1999) *Panorama Laboral de América Latina*.

Palomino, Héctor 2002 “Los cambios en las regulaciones laborales en Argentina en los ‘90”. (Buenos Aires: Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires) Mimeo.

Ramos, Carlos Alberto 2002 “Las políticas del mercado de trabajo y su evaluación en Brasil”. *Serie macroeconómica del desarrollo*. (Chile: CEPAL) No. 16.

Roberts, Bryan 2002 “Los nuevos modelos de crecimiento y sus desafíos para los derechos sociales y la política social” en Rubén Kaztman y Guillermo Wormald (coords.) *Trabajo y Ciudadanía. Los cambiantes rostros de la integración y exclusión social en cuatro áreas metropolitanas de América Latina*. (Argentina: Fernando Errandonea).

Salas, Carlos 2003 “Empleos y salarios en el México contemporáneo” en Enrique de la Garza y Carlos Salas, *La situación del trabajo en México* (México: Plaza y Valdés).

Senen, Cecilia 2003 “Relaciones laborales, desregulación y modernización en los sectores de Telecomunicaciones, Agua y Saneamiento y Gas. El caso de Argentina (1990-2001)”. Informe de tesis de Doctorado, (México: UAM-Iztapalapa).

Stallings, Bárbara y Wilson Peres, 2000 *Crecimiento, empleo y equidad*, (Santiago: CEPAL-FCE)

Vega Ruiz, María Luz 2001 *La reforma laboral en América Latina. Un análisis comparado*. (Lima: OIT)

Vega Ruiz, María Luz 2003 “Libertad de asociación, libertad sindical y el reconocimiento efectivo del derecho de negociación colectiva en América Latina”. Programa Infocus, Documentos de Información, OIT

Velásquez Pinto, Mario 2003 “Seguros de desempleo, objetivos, características y situación en América Latina”, Serie Financiamiento del Desarrollo, (Chile: CEPAL), 13-X,

Visser, Jelle 2002 “Empleo y comportamiento social en Holanda”. Instituto de Ámsterdam para Estudios Laborales Avanzados (AIAS), Universidad de Ámsterdam, presentado en el Seminario: “¿Cómo combatir el desempleo en la nueva economía? Un análisis de Chile, Latinoamérica y la experiencia Holandesa”. CEPAL, 26 de Noviembre de 2002, organizado por Corporación de Investigadores Sociales (CISO).

Von Bülow, Marisa 1998 “Reforma trabalhista em um contexto de integração hemisférica: o caso do Brasil”. Trabalho apresentado em: SEC 13 - Labor Studies, Latin American Studies Association – LASA XXI International Congress, Chicago.

Weller, Jürgen 1998 “Los retos de la institucionalidad laboral en el marco de la transformación de la modalidad del desarrollo en América Latina”, *Serie Económica* (Santiago: CEPAL) No. 10.

Weller, Jürgen 2000 “Economic Reforms, Growth and Employment” (Santiago: CEPAL).

Capítulo 19: Los Sindicatos en la Transición: Interpretaciones y Debates en América Latina.

Sergio Sánchez Díaz*

Edgar Belmont Cortés* *

Introducción

En años recientes se dio una apertura a la teoría social en este tipo de estudios, en donde los temas del poder, la cultura, la subjetividad y las relaciones de género, poco a poco empezaron a cobrar importancia. Igualmente se generaron nuevos temas de investigación, algunos de ellos ya mencionados: cambio de modelo económico, privatizaciones, democracia, transformación del corporativismo, entre otros.

Con esta situación general de transformaciones, nuestro objetivo en este ensayo se dirige a identificar algunas de las líneas de investigación sobre los sindicatos que parecen estar en el centro de los debates los últimos años; y a llamar la atención sobre sus marcos teóricos y sus contribuciones conceptuales.

El contexto actual de los estudios sobre sindicatos en América Latina.

Como decíamos, la dinámica económica, así como los cambios sociales, políticos y culturales que ha vivido América Latina los últimos veinte años, además de plantearles grandes desafíos a los sindicatos, llevaron a que la realidad sindical fuese vista de una manera mucho más compleja. También se dejaron atrás los estudios descriptivos, en los que los sindicatos resultaban estructuras homogéneas, cuya realidad interna rara vez era estudiada. Poco a poco se privilegiaron los estudios culturales. Y las bases obreras de los sindicatos empezaron a ser vistas como sujetos, como actores sociales, con proyectos complejos que no marchaban en una misma dirección. Es por ello que creemos conveniente empezar este ensayo remitiéndonos a dicho contexto, así sea de una manera muy resumida. Dicho contexto estaría caracterizado:

Por el proceso de globalización económica, caracterizado por la movilidad del capital financiero y especulativo, por un patrón de acumulación flexible, y por la desnacionalización de la base productiva.

Por procesos de reestructuración productiva y cambio tecnológico, en el contexto de economías

cada vez más abiertas y competitivas.

Por innovaciones organizacionales y discursos gerenciales que promueven la cooperación entre el capital y el trabajo, y que tienden a incrementar el compromiso de los trabajadores con la productividad.

Por una política de “despolitización” del mercado, reestructuración del Estado social y del modelo keynesiano, y la hegemonía del proyecto político ideológico neoliberal.

Por la re-privatización de las relaciones laborales, bajo el argumento de que los actores laborales encuentran equilibrios más eficientes sin la mediación de las instituciones.

Por el desmantelamiento de los acuerdos sociopolíticos construidos en los regímenes populistas (la época del corporativismo estatal) y la descentralización de los procesos de negociación colectiva.

Por la fragmentación de la clase trabajadora, el desempleo estructural y heterogeneidad en las situaciones de trabajo, elementos que alteran las bases de solidaridad de los sindicatos y del sector obrero como sujeto social, y que impone obstáculos para el desarrollo de acciones colectivas y la permanencia de identidades sindicales.

Por la crisis del trabajo asalariado, la flexibilidad laboral y la pérdida de garantías laborales, como la estabilidad laboral y la seguridad social.

Por la segmentación del mercado laboral y la aparición de nuevos actores y temáticas reivindicativas que terminan por alterar las bases asociativas en la que se sostenían la fuerza política de las organizaciones sindicales. Las negociaciones colectivas centralizadas pierden validez ante la heterogeneidad de las relaciones laborales luego de los procesos de reconversión productiva.

Por la disminución de la tasa de sindicalización, entre otras razones por el auge del sector terciario, en el cual la tradición sindical es más restringida.

Por el surgimiento de un “desempleo por exclusión”, caracterizado por trabajadores con limitadas posibilidades de ingresar al mercado de trabajo y con altos períodos de desocupación.

Por procesos generalizados de transiciones a la democracia que permitieron una gran pluralidad de los actores políticos, un juego electoral y parlamentario intensos, y una compleja geografía electoral en esta región del mundo.

Todo ello, junto a la crisis de las ideologías que habían marcado a buena parte del sindicalismo

latinoamericano: las ideologías “estatistas”, propias de los estados “benefactores” y nacionalistas; y las “clasistas”, influenciadas de diversa manera por el marxismo leninismo, sobre todo en Brasil, Chile, Bolivia, entre otros países. El ejemplo más claro de este proceso es el hundimiento de la Federación Sindical Mundial como alternativa clasista para el sindicalismo.

El sindicalismo latinoamericano, en general, se va integrando a los nuevos procesos regionales: defensa de la democracia parlamentaria y acomodamiento a las políticas neoliberales, quedando desprovisto de armas ideológicas para enfrentar la nueva y compleja situación en la que se desenvuelve (Lucena 1990, 2002; García Linera 1999; Arce Vargas 2000; Gutiérrez *et al.* 2002). (de la Garza 1993).

Además de esta caracterización general, diremos algunas palabras sobre el impacto que dicho contexto ha tenido en las investigaciones sobre sindicalismo. Es claro que el tema dejó de tener un interés central en los estudios sobre el trabajo. Interesaron más las reestructuraciones productivas, los procesos de privatización, la emergencia de nuevos movimientos sociales, los nuevos actores sociales que, a veces junto a los sindicatos, enarbolaban demandas y cuestionaban aspectos de la nueva situación económica y política.

Paradójicamente, empezaron a generarse estudios sobre el sindicalismo que contaban con un nuevo aliento y un nuevo vigor, como ya mencionamos. Se realizaron cuestionamientos sobre los modos tradicionales de acercarse al estudio del sindicalismo y su movimiento. Además, de lo antes dicho, se ha concluido que buena parte de esos estudios habían estado “ayunos de teoría social”. Es decir, se ha dado un proceso de renovación en este tipo de estudios, aunque, ciertamente, no han recuperado su papel central de otras épocas en las ciencias sociales de la región. En los siguientes apartados veremos los nuevos temas y las nuevas contribuciones que se están generando para entender mejor la realidad sindical en América Latina.

El sindicalismo latinoamericano ante las transiciones políticas y la reestructuración productiva

En América Latina puede constatarse una estrecha relación entre los procesos de cambio (económico, político e incluso cultural) con el desarrollo de temáticas en torno al sindicalismo. Desde la década del ochenta, un conjunto de países de esta región presenciaron la acción de la clase trabajadora y sus sindicatos a favor de la democracia, en el caso de Brasil, Argentina y Chile, por mencionar algunos casos. Hubo luchas contra las dictaduras y por el reestablecimiento de la democracia. Este proceso le permitió a sectores de analistas sociales valorar el papel de los

sujetos sociales, incluido el sindicalismo y el movimiento obrero, en los procesos de cambio político hacia la democracia. Como decíamos líneas arriba, se dejaron atrás perspectivas de análisis que no profundizaban en las orientaciones concretas de los trabajadores y trabajadoras; se empezó poner énfasis en los actores sociales, sus orientaciones y opciones históricas reales (Abramo y Montero 2000:65-90).

Es decir, los temas de la ciudadanía y de la democracia en los países de América Latina han dado otra dimensión a los sindicatos, a partir de los procesos de cambio político. En esta medida, hay que matizar la crisis del sindicalismo latinoamericano, pues en muchos países los sindicatos han demandado el ejercicio pleno de los derechos sociales y políticos de la población en su conjunto e, incluso, el cambio de modelo económico; en otros casos, como en México, los sindicatos corporativos, ligados al Partido Revolucionario Institucional, vieron con recelo el proceso de democratización y suelen cuestionar los movimientos sociales de cualquier índole.

Al mismo tiempo, franjas del sindicalismo son conscientes del desempleo estructural y la precariedad en el trabajo, los cuales limitan el ejercicio de la ciudadanía plena e imponen obstáculos para promover acciones colectivas y procesos organizativos sostenidos en la solidaridad ocupacional. Por ejemplo, en Chile, según Campero, la oposición de los sindicatos al régimen militar y al modelo económico neoliberal fueron parte de un mismo proceso. Sin embargo, la segmentación del mercado laboral, la flexibilidad laboral, y la desregulación o privatización de las relaciones laborales, son consideradas como factores que limitan la actividad sindical (Campero 2002:139-164).

Para este autor, la orientación estratégica de los sindicatos en Chile busca asegurar la protección de los trabajadores en los procesos de ajuste organizacional y tecnológico, lo mismo que a asegurar la participación de los trabajadores en la orientación de las empresas y en la distribución de beneficios asociados a la reestructuración productiva, buscando un mayor equilibrio en las relaciones laborales y en el reconocimiento de que los sindicatos continúan siendo interlocutores en los procesos de negociación colectiva.

Otros análisis coinciden con la interpretación de Campero. El sindicalismo chileno se ha orientado claramente hacia una defensa de la democracia parlamentaria (entendible luego de la dictadura) y por medidas defensivas para el trabajo, sin plantearse medidas de otra índole (Arrieta y Ensignia 1998).

Para Toranzo el sindicalismo boliviano fue incapaz de asimilar la diversidad política, social, étnica, regional, generacional y cultural de esa sociedad. A decir del autor, la Central Obrera Boliviana (COB) mantuvo un fuerte centralismo obrero (orientado por la aspiración socialista en la que se fundó la Federación Sindical de Trabajadores Mineros de Bolivia, principal sostén de la COB), incluso durante el proceso de transición política impulsado por la Unidad Democrática Popular en los años 80. Por tanto, la radicalidad del sindicalismo boliviano, contestatario y anti-estatal, fue excluyendo la participación de la COB del proceso de transición política; al tiempo que las políticas de ajustes económicos y la reestructuración de sector minero acentuaba la “desproletarización” de la sociedad boliviana. En este sentido, la confrontación abierta que se desarrolló entre el “viejo sindicalismo” y la ideología neoliberal denotó la incapacidad de este sindicalismo para incorporar nuevas temáticas, pues se mantuvo fiel a su tradición proletaria. Tal vez por ello el movimiento sindical boliviano ha sido desplazado ante la emergencia de nuevos actores de vanguardia, como los campesinos cocaleros y, desde luego, el movimiento indígena (Toranzo 1995:103-114). Aunque habría que decir que los maestros y los mineros siguen apareciendo en la escena política en coyunturas más recientes.

En el caso de Brasil, el transitar del sindicalismo contestatario y militante de los años 80 a un tipo de sindicalismo propositivo y ciudadano en los 90, ha expresado una tensión y un debate en torno a la posibilidad de construir un sindicalismo autónomo frente a las estructuras estatales y con un perfil de clase; o bien, un sindicalismo consultivo (por parte de las empresas) y participativo a nivel de la gestión empresarial. En este último sentido, en los 90 se reorganiza la agenda sindical con la introducción de la gestión participativa y la disminución del conflicto de intereses con el ánimo de mantener los puestos de trabajo (Lópes de Almeida, 2001).

A esto último contribuyó, de manera notable, la participación de la CUT en órganos consultivos tripartitas, las llamadas “cámaras sectoriales” (en torno a negociaciones con el estado y los empresarios sobre problemas relativos a trabajo, empleos, salarios, precios, educación, salud, medio ambiente y seguridad, entre otros), y su intervención en el plano regional en el proceso de debate sobre el MERCOSUR¹.

Muchos argumentos más podrían darse para aclarar la lógica del nuevo viraje del sindicalismo en Brasil. Por ejemplo, Ferreira (2000) identifica 4 campos: a) acciones en el plano productivo; b) cambios en las estructuras sindicales y modelo de regulación laboral; c) nuevos espacios para

fortalecer la relación entre las bases y direcciones sindicales; d) y acciones y discursos que traspasan el ámbito propio de las acciones sindicales tradicionales.

Estas orientaciones han generado un debate intenso en las ciencias sociales y en la política. Hay una crítica hacia el “sindicalismo de resultados”; o a la “convergencia antagónica”, formulas generadas a partir de la práctica de la CUT; pero, desde luego, también hay argumentos a favor de una táctica cautelosa, y hasta cierto punto pragmática, por parte de los sindicatos, en medio de un contexto desfavorable para pensar en la posibilidad de grandes luchas obreras.

En efecto, como parte de los procesos de integración comercial, en la mayoría de los sindicatos de la región se generaron posiciones animadas por la posibilidad de una negociación de las condiciones de trabajo en las empresas. Desde una lógica ineludiblemente defensiva, estas posturas se propusieron incidir en las relaciones políticas mayores, intentando una presencia del sindicalismo en las negociaciones regionales, buscando que la voz de los trabajadores se oyera. Estas posiciones alcanzaron mayor fortuna en Sudamérica, en donde los sindicatos, de alguna manera, han sido escuchados al calor del proceso de integración comercial de esa parte de Latinoamérica e, incluso, han ensayado la formación de una organización mayor, la Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur (véase Portella de Castro y Wachendorfer 1998; da Silva y Santana 2002).

Cabe decir que, de todas maneras, episódicamente, en diversos países, se han desarrollado ciertos procesos de lucha. Por ejemplo, en Colombia hay beligerancia sindical. En 1999, la Central Única de Trabajadores llevó a cabo un paro cívico nacional, en el cual participaron otros actores sociales, desde indígenas y campesinos, hasta estudiantes y desempleados. El contenido de las demandas era contestatario y anti-neoliberal. Aunque no fue del todo exitosa esa movilización, poco después dio pie a la organización de un Frente Político y Social, en el cual los sindicatos parecen jugar un papel (Urrego y Gómez 2000). Pero ello no ha desembocado en un proceso de reorganización sindical importante, por la debilidad histórica del sindicalismo en este país.

En Centroamérica los sindicatos tuvieron que reformular su agenda en muchos casos, luego de que países de esa región salieron de guerras civiles y se establecieron nuevas tareas, entre ellas, la de reconstruir algunas economías, avanzar en la democratización, y participar en la conformación de un bloque comercial. Una buena parte del sindicalismo de la región llevó a cabo un ejercicio novedoso de coordinación con otros sectores sociales, como ha sido la

Iniciativa Civil para la Integración Centroamericana, en donde participan, además de ONG's, organizaciones comunales y gremios de diversos sectores (Trejos 1996; Arancibia 1998).

En México, los sindicatos quedaron prácticamente excluidos de esa integración y de la implementación de los tratados comerciales. Aunque ellos suelen ser oídos en esos procesos, la realidad económica que parece irse imponiendo va en contra de la voluntad de sectores de ese sindicalismo, el cual, sin embargo, dio su aval pasivo a esos procesos, por lo menos en sus principales franjas, como fue el caso de la Confederación de Trabajadores de México, la CTM (Narváez, 2001; y Compa 1998).

Vemos así que la realidad en esta parte del continente está generando investigaciones que tratan de dar cuenta de la compleja integración económica que se está llevando a cabo. En ellas se puede observar un acercamiento complejo a esta problemática, desde luego, no exento de debates, como hemos visto. Nos parece que esta nueva temática contribuirá a renovar este tipo de estudios, y a que estos tengan un aliento que rebase las fronteras nacionales, carencia ésta que es notable en los estudios anteriores sobre sindicalismo, por lo menos en México.

Los escenarios neocorporativos y postcorporativos

El apartado anterior nos lleva directamente a un tema que parece central en la reflexión sobre los sindicatos: ¿Hacia dónde han transitado las relaciones laborales y los sindicatos? El neocorporativismo sindical expresa posiciones divergentes a partir de las estrategias desarrolladas desde los sindicatos en el contexto de apertura de mercados. Por una parte se reclama la obligación de los sindicatos de adecuar sus demandas, discursos, estructuras y acciones tradicionales a los procesos de cambio experimentados en la región; mientras que, por otra parte, la participación de los sindicatos en los procesos de concertación y diálogo social en espacios de negociación descentralizados han motivado reclamos de quienes consideran que la cooperación con el capital es una rendición subjetiva de la clase trabajadora a los intereses del mismo.

Así por ejemplo, para Alves (2001), el neocorporativismo es una práctica sindical acorde a las nuevas condiciones de acumulación de capital y del toyotismo. Representa, en última instancia, prácticas tendientes a la fragmentación de la clase obrera, al descentralizar los procesos de negociación colectiva. Se trata, según el autor, de un nuevo fenómeno político e ideológico en el que los sindicatos combativos de los años 80 han variado sus estrategias, al instaurarse una relación capital-trabajo asalariado orientada por el neo-pragmatismo propio de la

socialdemocracia, y en el que se privilegia la construcción de acuerdos por empresa o sectoriales, más que los acuerdos propios de la época del corporativismo estatal.

En este sentido, las estrategias sindicales de la CUT brasileña, al privilegiar más la “cooperación conflictiva”, contrastan con sus estrategias de los 80 y las llevadas a cabo durante la transición democrática de ese país.

Desde luego, otros factores han jugado en esa orientación de los sindicatos. Entre ellos se mencionan las innovaciones tecnológicas que se han dado en los procesos de trabajo y su descentralización; así como la implantación de nuevas formas de organización del trabajo, entre otras transformaciones. Todo ello presiona hacia el debilitamiento sindical (Alves, 1994).

En México, diversos autores mencionan que ya existen escenarios en los que se pueden observar relaciones de trabajo marcadas por la flexibilidad, con amplia movilidad de los trabajadores y trabajadoras; con salario flexible, el cual depende de evaluaciones, asistencia y productividad; y con un empleo inestable. El escenario privilegiado de estas nuevas relaciones sería el de las maquiladoras de exportación. Ahí los sindicatos han perdido la función de gestores importantes de las demandas de las bases así como el papel de intermediarios políticos; al tiempo que continúan los elementos de control tradicionales en este tipo de sindicatos (Sánchez, 2000).

Otro autor mexicano, de la Garza, plantea la existencia de escenarios “postcorporativos”. Uno de ellos sería el de la empresa Teléfonos de México y su sindicato. En ese lugar, en donde poco a poco, a partir de los años 80, se fueron imponiendo las normas de la productividad, los controles estrictos del trabajo, el salario flexible, dicho sindicato logró hacer suyos esos problemas, no se opuso a los cambios, y alcanzó, no sin altibajos, bilateralidad frente a la empresa.

Ese sindicato incursionó también en una estrategia fuera de la empresa que dejaba atrás el vínculo con un solo partido (el Revolucionario Institucional) y con el Estado. Rompió con las estructuras corporativas (el Congreso del Trabajo mexicano) y se vinculó con otros sectores del sindicalismo e incluso con otros actores sociales, en búsqueda de alternativas para la empresa y para el país en su conjunto (de la Garza 2002).

En Venezuela, se piensa que los sindicatos ya han dejado atrás la situación de décadas, caracterizada por el estatismo en las relaciones laborales y el bipartidismo en el gobierno (tal situación provino del acuerdo político del año de 1958, conocido como “punto fijismo”).

Ahora se accede a un escenario donde una parte de los sindicatos adquieren una independencia relativa del gobierno; se reagrupa y da lugar a acuerpamientos como la Asamblea Constituyente

Sindical e, incluso, a un partido político (el Partido del Congreso del Trabajo), al igual que sucedió en Brasil, cuando se formó el PT desde el “nuevo sindicalismo”.

Mientras otro sector se reagrupa en la nueva central oficialista, abriendo con ello la posibilidad de un “chavismo” o “bolivarianismo” sindical, cuyas perspectivas parecen sugerir una nueva etapa, marcada por la relación de los sindicatos con el estado. Es la emergencia del sindicalismo “patriótico”. De todas maneras se observa confusión y crisis en el sindicalismo venezolano, ante una situación compleja, con un caudillo, Chávez, que cuestiona las relaciones colectivas de trabajo y que cuenta con un considerable apoyo popular (véase Iturraspe; Díaz 2000)

Es claro que la realidad es compleja y el llamado “fenómeno chavista”, con ese tipo de orientaciones, podría dar lugar a una reedición del corporativismo más clásico, con un sindicalismo atado al Estado, a partir de una política hasta cierto punto nacionalista y popular, impulsado por ese mismo Estado.

Vemos así que en las actuales investigaciones sobre sindicalismo, generadas desde diversos países de la región, hay una intensa polémica sobre las perspectivas de los sindicatos en el “neocorporativismo” o el “postcorporativismo”. Para algunos de ellos, estos escenarios han significado el abandono de proyectos clasistas en aras del pragmatismo propio de la socialdemocracia. Así, el “necorporativismo” sindical, el “sindicalismo de resultados”, la lucha por la “participación y el control sindicales”, la “convergencia antagónica”, las “orientaciones sindicales conservadoras adaptativas” se discuten ahora. Para algunas de las posiciones más radicales, se trata de salirle al paso a los elementos de fragmentación sindical que se han dado y pugnar por un sindicalismo de clase que vuelva a abrazar los ideales del socialismo y de la lucha por el control obrero de la producción.²

Para otras concepciones, tal vez las dominantes en estos momentos en los sindicatos latinoamericanos, más bien se parte de un hecho: los sindicatos se encuentran debilitados y deben recuperar poco a poco un papel protagónico. Ello pasa por convertir cada aspecto de la acción sindical en arenas de negociación y, eventualmente, de confrontación con el capital, pero sin caer en el aventurerismo.

En términos académicos, el tema del “neocorporativismo” y el “postcorporativismo” es un problema abierto que reclama profundización teórica y una definición más precisa de cada uno de esos conceptos. Hasta ahora parecen ser propuestas conceptuales, no completamente explícitas, que indican que la realidad laboral y los acuerdos laborales han cambiado. Ahora

estamos ante una realidad marcada por la flexibilidad del trabajo y la pluralidad en los vínculos de los sindicatos. Vemos así un interesante campo de desarrollo para este tipo de estudios, que abre nuevas perspectivas para las investigaciones sobre las relaciones corporativas que sí han ocupado a los investigadores sobre el sindicalismo latinoamericano.

Cultura y subjetividad obreras en los sindicatos.

Desde hace ya algunos años, el tema de la cultura y la subjetividad obreras se empezó a plantear en este campo de estudios. Uno de los países en que se están generando investigaciones de esta índole es Perú. Un trabajo elaborado en ese país llama la atención: el de Tapia. Él explora los cambios en la mentalidad del joven trabajador migrante indígena, los “cholos”, en las principales ciudades peruanas. Constata el tránsito que ha tenido la “ideología” de estos jóvenes: del “clasismo” sindical, fuertemente influido por concepciones marxistas, hacia una especie de “pragmatismo productivo”. Es decir, franjas de esos trabajadores ya no aspiran a la confrontación de clase, sino a desarrollarse como pequeños empresarios (Tapia, 1995).

En Brasil hay importantes reflexiones sobre la cultura obrera en los sindicatos y sus transformaciones. Un sugerente ensayo (Santana, 1998) indica que no es tan cierta la distinción entre un “viejo” y un “nuevo” sindicalismo en ese país. Este autor demuestra que el primero, el “viejo” sindicalismo, aún y dentro de sus tradiciones corporativas, significó para los trabajadores una serie de conquistas nada despreciables. El Partido Comunista Brasileño jugó un papel en la conformación de una identidad obrera y sindical que privilegiaba las acciones políticas y la relación con el Estado.

Santana, en este ensayo, cita a autores que están demostrando que el “nuevo” sindicalismo, surgido a fines de los 70 del siglo pasado, en realidad llevó consigo un conjunto de tradiciones que vienen precisamente del “viejo” sindicalismo: la estructura sindical, los vínculos entre líderes y bases para la movilización, la canalización de las demandas de esas bases, que se observan en el “nuevo” sindicalismo, entre otros elementos, eran tradiciones del “viejo” sindicalismo. En otros países, como en Argentina, algunos estudios parecen mantenerse dentro de ciertos marcos de análisis ya rebasados en otros lugares; es decir, ven a la cultura obrera como cultura socialista. La clase obrera es igual a una concepción del mundo radical, revolucionaria. La historia de su cultura es, así, la historia de los grupos que asumieron como tarea el desarrollo de la lucha de clases, la conquista del poder y la instauración del socialismo. Aunque algunos de

estos estudios reconocen que la cultura obrera es algo más que el ideal socialista, equiparan cultura obrera a socialismo (Corbière 2000).

En México se viene desarrollando una fuerte tradición de estudios sobre cultura obrera y sindical. No nos detendremos en ella con detalle ni haremos una historia pormenorizada de esa tradición³. Resumidamente, desde esta corriente de estudios se vio que proliferaban los estudios en ramas industriales diversas: automotrices, costureras, textiles, embotelladoras de refrescos, maquiladoras de exportación, entre otras. Se vio que el estudio de la cultura derivaba hacia el análisis de la subjetividad obrera. Había cuajado una reflexión crítica frente a los estudios de las décadas anteriores. La cultura obrera y sindical se vio ya como un proceso complejo que implicaba el estudio de las manifestaciones simbólicas de las y los obreros, marcadas por la diferencia genérica; implicaba el estudio de sus representaciones sociales; del sentido que obreras y obreros le imprimen a su acción, todo ello impulsado por las relaciones de poder en un sentido amplio, más allá de la sola relación capital y trabajo.

Esta corriente de estudios propuso que analizar el sentido que obreras y obreros le imprimían a su acción podía permitir entender sus acciones y sus proyectos reales, actuales y futuros, sin que necesariamente esos proyectos tuviesen que ver con el socialismo.

En estos estudios hay una importante apertura hacia la gran teoría social, al tiempo que desarrollaba interesantes incursiones en la investigación empírica⁴. En el caso del sindicalismo en las maquiladoras de exportación, se abrió un debate en torno a su caracterización: Quintero (1990 y 2001) habló de un sindicalismo “subordinado” y de un sindicalismo “tradicional” en ese contexto; Carrillo habló de un sindicalismo “regresivo y funcional” (1994); y Sánchez (2000) elaboró el concepto de sindicalismo “circulatorio de nuevo tipo”.

De la Garza llevó a cabo un balance de estas elaboraciones en un importante ensayo del año de 1993 (de la Garza 1993:241-242). Él destacó en ese ensayo otros elementos relevantes de esta nueva era, tales como la proposición de nuevos conceptos para pensar la realidad obrera y sindical. En esos estudios se hablaba de "consenso cómplice" (Leyva 1990); de "patronazgo" (Novelo 1991); de "corporativismo híbrido" (Melgoza 1992). A esas elaboraciones deben sumarse las de Méndez y Quiroz sobre el "sindicalismo de oportunidad" y "sindicalismo concertador" (1997). Mientras que en años más recientes, otra autora, Rocío Guadarrama, también llevó a cabo un balance de este tipo de estudios (1998).

Si bien no todos los autores mencionados se propusieron investigar la cultura obrera y sindical en sentido estricto, en sus investigaciones hay contribuciones para pensar las complejas orientaciones sindicales en este país.

Finalmente, la idea del sujeto como agente intencional, que negocia e intercambia sentidos y significados, abre perspectivas novedosas en el estudio del sindicalismo. En Brasil, por ejemplo, Vêras de Oliveira (2000) analiza los procesos de reelaboración discursiva de la CUT en referencia al cuadro histórico en el que se gestó el sindicalismo militante. Belmont (2002), por su parte, analiza el discurso sindical como marco de acción colectiva en el Sindicato Mexicano de Electricistas, es decir, los esquemas narrativos con los que se interpreta, evalúan y justifican acciones sindicales, pues señala que la estrategia de la organización sindical se inscribe no sólo en dinámicas institucionales, que sancionan procedimientos en la toma de decisiones, sino también por intercambios simbólicos y procesos comunicativos que inciden en las representaciones colectivas de los trabajadores.

Creemos que esta perspectiva de estudios presenta en la actualidad importantes posibilidades de desarrollo para acercarse a lo sindical. Cultura y subjetividad obreras permiten adentrarse en las orientaciones de los sujetos de estudio y superar las interpretaciones “historiográficas” o “macroeconómicas” que ya mencionábamos al principio de este ensayo; o aquellas en las que los sindicatos eran una suerte de “caja negra”, cuyo interior resultaba desconocido a la investigación social. Con todo y las posibilidades que esta perspectiva de estudios tiene, es notable el escaso desarrollo que todavía presenta para acercarse a la realidad sindical latinoamericana, tal vez, con la excepción de México, en donde sí hay cierta tradición de estudios en este sentido.

La participación de las mujeres en los sindicatos.

Desde luego, también hay contribuciones desde la perspectiva de género para el estudio de los sindicatos. Parece que es en Brasil y en México donde hay más estudios sobre el tema. Si los vemos en conjunto, podemos decir que estos estudios hacen “visible” la participación de las mujeres en la vida de diversos sindicatos. Ellos partieron de un hecho: los estudios sobre el sindicalismo habían sido realizados por hombres y sobre experiencias de un sindicalismo aparentemente sólo compuesto por hombres.

La gran mayoría de estos estudios fueron descubriendo que las mujeres habían estado subordinadas en los sindicatos, con muy escasa participación en puestos directivos; al tiempo que

permitieron avizorar que la participación de las mujeres en ellos sí se había dado, tanto en las bases como en las direcciones sindicales. La mujer trabajadora de todas maneras, en general, se veía subordinada al modelo patriarcal que se reproducía en los sindicatos

Delgado (1990) hace una aguda crítica sobre las prácticas sindicales en Brasil, marcadas por la acción masculina. Esta sindicalista brasileña observa las dificultades para que los sindicatos superen prácticas que excluyen a las mujeres de los sindicatos, tanto en términos de sus demandas como de su participación en la conducción de esas organizaciones. Para superar esta situación, que objetivamente debilita a los sindicatos, ella propone fortalecer las instancias en estas organizaciones que elaboran propuestas sobre las mujeres trabajadoras; mayor solidaridad entre las trabajadoras al interior de los sindicatos; y la “representación proporcional” por sexo.

Para Silva Portella (1995), investigadora brasileña, las organizaciones sindicales se han construido a partir de la idea de la homogeneidad del obrero fabril masculino. La resistencia del movimiento obrero para reconocer a las mujeres como sujeto político e histórico expresa una dificultad para asumir una concepción renovada de las clases trabajadora que incorpore la diversidad y la diferencia. Por tanto, la representación sindical debe ser capaz de expresar la variedad de situaciones laborales que se viven en la actualidad, así como la diversidad de actores que se configura en un mercado laboral fragmentado.

En este sentido, extender la representatividad en un sindicalismo combativo y progresista exige plantear nuevas temáticas, como la de género, pues existe una incapacidad para percibir las distintas dimensiones del trabajo femenino, lo que impide alcanzar demandas colectivas de las mujeres. Por otra parte, las mujeres tienen más tiempo de resentir el trabajo precario, a partir de su inserción desigual en el mercado de laboral; y por el hecho de tener mayor arraigo en el llamado sector informal, poco remunerado y con escasos derechos laborales; todo ello junto con la histórica desvalorización del trabajo femenino.

Otro aspecto para transformar las estructuras de representación sindical actuales implica abrir el discurso de la democracia sindical a la problemática de género, en la medida que persisten prácticas, comportamientos, lenguajes y símbolos que excluyen a las mujeres de las estructuras sindicales (Portella 1995).

El interés por este tema creció en México a partir de los sismos de 1985, en la ciudad de México, y con la fundación, ese mismo año, del sindicato de costureras "19 de Septiembre" (por el día en que tuvo lugar el primer gran terremoto, el cual afectó esa ciudad y otras del país), organizado

por obreras damnificadas (Jiménez *et al.* 1988; Carrillo 1990; Carlsen 1993; Ravelo 1993 y 1996; Ravelo y Sánchez 1997).

A partir de esa experiencia, se inició la polémica sobre el contenido de las diversas prácticas de las mujeres en los sindicatos. Una parte importante de estos estudios generó una visión complaciente y apologética de esas prácticas; la otra era muy crítica de la acción de las mujeres en los sindicatos.

Los estudios en los sindicatos de las maquiladoras de exportación en México continuaron la polémica. Estas investigaciones dieron cuenta de una importante participación de las mujeres en esos sindicatos. Fue quedando lejos la idea de la mujer agobiada por la doble y hasta triple jornada, alejada de la acción sindical, imagen propia de los primeros estudios de los años 80 en este país. Se observaron mujeres que asumían actitudes patriarcales; que conducían a los sindicatos de una manera muy vertical; que no se distinguían de los líderes oficialistas en ese sentido; hasta mujeres que luchaban por democratizar sus sindicatos y por desarrollar una lucha consecuente en condiciones ciertamente muy difíciles (Véase esta discusión en Carrillo 1994; Ravelo y Sánchez 1997, entre otros).

Luego, dos investigaciones, la de Francisco Zapata (1991) y la de Alicia Martínez (1994), observaron la participación de las mujeres en dos sindicatos. El primero lo hizo en la empresa Volkswagen, en la ciudad de Puebla, México. Observó una intensa participación de las obreras en las asambleas departamentales; participación media en las asambleas seccionales; y una presencia silenciosa, prácticamente simbólica, en las asambleas generales. Estaban, esas obreras, fuera de los cargos de los comités ejecutivos, pero sí participaban en comisiones sindicales de diversa índole. Desde luego, tenían demandas propias, pero estas eran poco atendidas por un sindicato dominado abrumadoramente por hombres.

Martínez, en la empresa textil Royal Mich, en la ciudad de Toluca, México, observó que las mujeres tenían muchas inquietudes laborales, y un comportamiento violento hacia la empresa; actitudes temerarias; disposición a la lucha durante las acciones sindicales; ingenio para participar en estas acciones; constancia en la lucha y seguridad al actuar.

Este tipo de estudios, aunque escasos en América Latina, indican la necesidad de mayores investigaciones desde la perspectiva de género. Si de estudiar la cultura obrera se trata, es obvio que hay que referirse a la cultura patriarcal, cuya permanencia, con ciertas transformaciones, es indudable en esta región del mundo. Igualmente, los procesos de cambio impulsados por las

mujeres deben de tomarse en cuenta, los cuales se manifiestan, no sin contradicciones, al interior de muchas organizaciones, incluidos los sindicatos.

De la democracia en los sindicatos.

En México se han generado estudios sobre reestructuraciones sindicales, luego de los procesos de reestructuración productiva. Estos estudios se propusieron indagar en la vida interna de los sindicatos, luego de esos cambios, y observar qué había sucedido en ellos, en su representatividad y en su legitimidad a nivel de las bases. Trataron de observar los cambios, pero también las permanencias de las prácticas sindicales. El tema de la cultura sindical, en ese contexto, también fue parte de esta preocupación académica.

Estos estudios se propusieron indagar en eso que podemos llamar la democracia sindical en ese país, es decir, conocer cómo era en concreto la participación de las bases en los sindicatos, con qué reglas se llevaba a cabo y cómo asumían todo ello los actores involucrados. Esta investigación, dirigida por el mexicano Enrique de la Garza, produjo 10 libros sobre este tema.

Por lo menos en este país, tal intención significó una ruptura importante frente a los estudios que habían dominado el tema de la democracia en los sindicatos. Para estos estudios, la democracia era un proceso de ascenso permanente que surgía de las bases de los sindicatos. Las bases siempre parecían dispuestas a la lucha en contra del “charrismo” sindical, es decir, frente a los líderes oficialistas de los sindicatos, ligados al Partido Revolucionario Institucional. En estos estudios se desconocían las reglas y las normas formales e informales que regían estas organizaciones. Rara vez se analizaban los estatutos de los sindicatos, al igual que las prácticas de los afiliados o la dinámica interna, llena de rituales. Y se atendía más a lo que sucedía en las cúpulas obreras en su relación con el Estado, que a lo que sucedía entre las bases. Veamos, pues, las contribuciones de esta investigación al tema de la democracia sindical.

De la Garza (2002), analiza la experiencia del Sindicato de Telefonistas de la República Mexicana (STRM) y su participación en la modernización de la empresa. Señala que la reorganización del trabajo y la constitución de los “grupos de análisis” han trastocado la estructura de representación de intereses y la subjetividad de los trabajadores, en la medida que el espacio de trabajo se ha vuelto central. Se observa una descentralización en la toma de decisiones y dos vías por las que se trasmite información y decisiones, de arriba a bajo, a través

de las comisiones nacionales de calidad y productividad; y de abajo hacia arriba, por medio de los “grupos de análisis”.

Leyva y Rodríguez (2002) sostienen que si bien la bilateralidad es estratégica para adecuar las relaciones laborales a los cambios tecnológicos y organizativos, y en la construcción de un orden democrático laboral, estas prácticas pueden adquirir sentidos diversos para cada organización sindical. Ambos autores analizan los casos de la Asociación Sindical de Sobrecargos de Aviación (ASSA) y de la Asociación Sindical de Pilotos y Aviadores (ASPA). En ellos resalta la gobernabilidad democrática como un recurso importante para promover acciones en el campo de la producción. En ambos casos, se trata de estructuras sindicales funcionales que permiten dirimir conflictos y construir acuerdos debido a los fuertes consensos que existen sobre las reglas y convenciones de la vida sindical.

Para Melgoza y Montesino (2002), la vida en el trabajo y las prácticas intersindicales son significativas en la construcción de una identidad colectiva, en el caso del Sindicato Mexicano de Electricistas (SME), en el centro de ese país. El proceso de revisión contractual y los procesos electorales configura un “nosotros colectivo” que distingue a esta organización de otras. En este sentido, los procesos electorales en el SME condensan elementos de legitimidad, tales como la autonomía sindical o el rechazo a partidos o a instancias gubernamentales, por lo que su historia y tradición tiene un valor pedagógico y es parte sustancial de los elementos que configura una cultura política dinámica en el sindicato.

Rosa Arciniega (2002) incursiona en la situación de los sindicatos en la industria textil mexicana. Observa sus cambios a partir de las transformaciones en las relaciones laborales. Sucintamente, en ese sector se ha transitado del típico modelo corporativo en donde el Estado imponía las reglas a empresarios y sindicatos, a través de pactos periódicos concretados en el Contrato Ley que regía a toda la rama. Ese pacto se modificaba bastante en cada empresa, pero de todas maneras ejemplificaba los términos del acuerdo entre capital y trabajo. Hacia los años 70 del siglo pasado, parece darse un sistema de relaciones laborales más “abierto”, con acuerdos entre el capital y el trabajo con vistas a cambiar y flexibilizar ciertas normas laborales. En este sentido se pactan las Reglas de Modernización en dicho contrato Ley. Más recientemente se asiste a un nuevo embate de los empresarios, los cuales cuestionan a los sindicatos, sus prácticas “rígidas” y al mismo Contrato Ley. Los sindicatos empiezan a ser marginados aún más, aunque existen en las empresas, sin que hayan cambiado las reglas poco democráticas de ellos.

Sánchez y Ravelo (2003), por su parte, analizan el movimiento de protesta y la restauración del poder sindical que se desarrolló a finales de los 80 en el Sindicato Nacional de Trabajadores del Seguro Social (SNTSS), y en el que se conjugaron el rechazo a la políticas neoliberales por parte de la oposición sindical, junto a la exigencia de apertura del sindicato a espacios de participación, elecciones competitivas y transparencia en la toma de decisiones. Todo ello ante las demandas de modernización por parte del Instituto Mexicano del Seguro Social, el principal prestador público de servicios médicos y sociales para la población mexicana. Entonces se desencadenó una movilización amplia, muy contradictoria, que incluyó la defensa de algunas cláusulas del contrato colectivo, las cuales habían experimentado cambios durante la revisión del contrato del año de 1989. La resistencia de esos años no impidió la “reestructuración paulatina” del Instituto y una actitud pesimista por parte de los trabajadores.

Angélica Cuéllar (2002), en su estudio sobre el sindicato de la línea de transporte de la ciudad de México, conocida como la “Ruta 100”, parte de señalar que las nociones y prácticas de la democracia, legitimidad y representatividad son construcciones sociales que se viven y se construyen con base en relaciones sociales cotidianas, pues atrás de las reglas formales que acotan la democracia y la representatividad están reglas no escritas y distintas formas, no necesariamente democráticas, de control, las cuales puede ejercer un dirigente sobre su base. La figura del líder moral, en este caso, fue central para la construcción simbólica de la representación sindical. La construcción de la imagen del líder benefactor configuró relaciones patrimoniales y autoritarias, capaz de moldear relaciones laborales y distribuir satisfactores materiales y simbólicos en este sindicato.

Ignacio Gatica (2003), por su parte, analiza el modelo normativo del Sindicato de Trabajadores de la Universidad Autónoma Metropolitana y sus inconsistencias, pues, a decir del autor, el diseño institucional del SITUAM es resultado de una voluntad que otorga a la democracia valores subordinados a fines ideológicos que tienen que ver con posturas propias de la izquierda radical que muchas veces impiden el desarrollo de la eficacia en el trabajo administrativo. En este caso, los límites de la democracia sindical tienen que ver más con barreras culturales e internas que con limitaciones impuestas desde el exterior, como ha sucedido en otras organizaciones sindicales intervenidas por el Estado.

Yuri Jiménez (2003) incursiona en el complejo mundo del trabajo de los profesores e investigadores de una universidad pública en México, la Universidad Pedagógica Nacional

(UPN). Observa todas las instancias de representación y poder que se dan en un centro de trabajo como ese. Hace un recuento de ellas, desde las propiamente académicas, hasta las sindicales o aquellas en las cuales los trabajadores participan, aún siendo informales. No deja de observar las estructuras mayores en las que se encuentran inmersos estos trabajadores: las políticas públicas neoliberales para la educación; y las del Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación (SNTE), sumamente verticales y autoritarias. El autor describe cómo los trabajadores de la UPN supieron sustraerse a dichas estructuras, se agruparon de una manera autónoma (aunque divididos en corrientes político-sindicales), y llevaron a cabo diversas formas de lucha y de resistencia ante autoridades y a la burocracia sindical del SNTE; sin que fueran ajenos a los altibajos en cuanto a la participación de las bases en la organización sindical.

Bouzas (2002) vincula contexto y acción, al identificar “momentos de quiebre” en los que se trazan trayectorias y orientaciones sindicales que responden a la historia misma del sector bancario en México. En este sentido, el autor traza momentos en los que se identifican el contexto económico y la situación del sector bancario, las acciones de los trabajadores, de los sindicatos y el estado, los cambios en la organización del trabajo y en el perfil de los puestos. A pesar de que se trata de un sector con escasa trayectoria sindical, el autor identifica tres tipos de sindicatos: los tradicionales, que se ven envueltos en la crisis ante su incapacidad para enfrentar las estrategias empresariales; los vinculados a la banca comercial moderna y que se tornan “en exceso blancos y de empresa” al asumir una posición administradora gerencial; y tercero, los vinculados a la llamada “banca de desarrollo”, los cuales se han visto limitados en su acción por no contar con recursos como la contratación colectiva.

Daniel Gutiérrez (2003) estudia cuatro sindicatos en cuatro empresas distintas, en la ciudad de Aguascalientes, en ese mismo país. Tres de esos sindicatos pertenecen a la Confederación de Trabajadores de México, la CTM, tradicionalmente vinculada al PRI y, durante décadas, al Estado, hasta antes del arribo del PAN al poder. Su estudio tiene la virtud de demostrar la diversidad de situaciones que se presentan en esos sindicatos, las cuales son difíciles de encuadrar en un solo concepto. Los cuatro sindicatos están en empresas que se han modernizado. En algunos de esos casos, los sindicatos han sido relegados a participar en decisiones secundarias de esas empresas; en otros, las mismas empresas han propiciado la intervención de los sindicatos. Encuentra varios “modelos” de representación sindical en esas cuatro empresas. Esto deviene en una visión novedosa de la realidad sindical. Desde luego, el autor constata la permanencia, con

cambios no menores, de lo vertical y autoritario en los sindicatos de la CTM, pero observa también diversas formas de participación de las bases.

Algunas conclusiones

Creemos haber visualizado algunas de las principales perspectivas analíticas que sobre los sindicatos se están desarrollando en América Latina. En contra de lo que pudiera suponerse, este tipo de estudios gozan de salud. Aunque cuantitativamente han disminuido, en relación a la producción sobre procesos de trabajo y mercados de trabajo, entre otros temas, hay por delante muchos temas por analizar. Hay un interés por seguir procesos, tanto nacionales, como regionales, e, incluso, continentales. Quienes laboran en este campo han realizado no pocas elaboraciones sobre las transformaciones económicas, políticas y sociales que involucran a la clase obrera y a sus sindicatos. Se estudian los sindicatos ante el neoliberalismo y las integraciones económicas regionales; así como su papel ante las reestructuraciones productivas. Se estudian las reformas laborales, a los sindicatos y los nuevos actores sociales. Se incorpora la teoría social en sentido amplio. Se estudia la constitución de culturas y subjetividad obrera al interior de los sindicatos y se proponen nuevos conceptos de análisis. Se debate sobre el presente y el futuro del sindicalismo. La cuestión de género, aunque todavía minoritaria en este tipo de estudios, continúa desarrollándose. Hay colectivos de investigaciones importantes que trascienden fronteras.

Pero debemos ser realistas. En esos nuevos campos de estudio hay mucho que avanzar todavía. Falta mucha investigación y estudios comparativos, entre países y entre regiones.

Desde luego, en este ensayo hay limitaciones. La situación del Caribe, que no escapa al contexto expuesto, no se ha abordado cabalmente. Como referencia obligada está la obra de Santiago y Planell (1996) y la bibliografía que ellos citan. El caso cubano merecería un apartado de un ensayo de esta naturaleza.

Por lo expuesto, puede concluirse que la clase obrera, sin embargo, se mueve; y lo está haciendo en varias direcciones. Existe el camino de la reforma laboral, de los acuerdos y los consensos con otros actores políticos, de las propuestas, de la defensa del orden democrático; también está el camino de la resistencia. La clase obrera y sus sindicatos episódicamente están apareciendo en diversas luchas anti-neoliberales, acompañados de otros sujetos sociales, como el vigoroso movimiento indígena.

Un buen número de estos estudios coincide en algo: que no es necesario presuponer un destino determinado a la clase obrera de América Latina. Cada uno de los sectores de la clase obrera latinoamericana, dentro de sus realidades nacionales, y a partir de su cultura, está ensayando caminos diversos, para evitar que sus condiciones de vida y trabajo empeoren, al tiempo que exploran nuevas formas de participación y de organización

Por supuesto, nuevos balances, a partir de investigaciones más amplias, nos dirán si lo que aquí hemos expuesto habla de las orientaciones generales de los estudios sobre sindicalismo en esta parte del mundo en la actualidad.

* Maestro en Sociología Política, profesor asociado de la Escuela Nacional de Estudios Profesionales de Aragón, UNAM. Correo electrónico: edgarbelmontc@att.net.mx

** Profesor-Investigador del Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social (CIESAS, DF.) y Doctor en Ciencias Sociales con especialidad en Antropología. Correo electrónico:sads542@yahoo.com.mx

Notas

1. Sobre el trayecto del sindicalismo brasileño en los años 90 del siglo pasado, véase el ensayo de Portella de Castro (1995) en el libro coordinado por la misma autora y Wachendorfer (1995).
2. Véase este tipo de debates en autores brasileños, notablemente: Alves 1994, 2000 y 2002; Pochmann 1998; Mattos 1998/1999. Para el caso de Argentina, véase Palomino 2000; y para el caso de Venezuela, véase Díaz, 2000.
3. Véanse los estudios de Zapata 1990; de la O *et al.*, 1997; Guadarrama 1998; entre otros.
4. En algunos de esos trabajos se hace énfasis en las teorías sobre la reestructuración industrial (Montiel, 1991; Montero, 1992; Herrera, 1992). En otros se aborda el problema de la cultura obrera como cultura política, es decir, el estudio de las orientaciones de esta clase ante el poder en general, haciendo énfasis en la relación con el Estado (Leyva, 1990; Melgoza, 1992; Novelo, 1996). Véase también el trabajo de Reygadas (1989).

Bibliografía

Abramo, Lais y Montero Cecilia 2000 “Origen y evolución de la sociología del trabajo en América Latina”, en De la Garza, Enrique (coord.), *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, (México: El Colegio de México, Fondo de Cultura Económica, Universidad Autónoma Metropolitana, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales): 65-94.

Alves, Giovanni 1994 “Crise do sindicalismo e neocorporativismo operário no Brasil. As perspectivas dos anos 90”, *Revista de Sociologia e Política*, (Curitiba), Nº 3: 83-101.

Alves, Giovanni 2000 “Do ‘novo sindicalismo’ à ‘concertação social’. Ascensão (e crise) do sindicalismo no Brasil (1978-1998)”, *Revista de Sociologia e Política*, (Curitiba), Nº 15: 111-124.

Alves, Giovanni 2001 “Toyotismo e neocorporativismo no sindicalismo do século XXI”, *Revista: Outubro*. (São Paulo), Nº 5: 47-58.

Alves, Giovanni 2002 “Trabalho e sindicalismo no Brasil: um balanço crítico da ‘década neoliberal’ (1990-2000)”, *Revista de Sociologia e Política*, (Curitiba), Nº 19: 71-94.

Arancibia, Juan 1998 “La integración centroamericana y los trabajadores”, en Portella, María y Achim Wachendorfer (coords.), *Sindicalismo y globalización. La dolorosa inserción en un mundo incierto*, (Venezuela: Editorial Nueva Sociedad): 87-106.

Arciniega, Rosa 2002 *Modernización empresarial y corporativismo en el sector textil*, Colección Reestructuración empresarial, democracia, representatividad y legitimidad sindical en México, (coordinada por Enrique de la Garza) (México: Universidad Autónoma Metropolitana, Instituto de Estudios del Trabajo, Centro Americano para la Solidaridad Sindical e Internacional de la American Federation of Labour-Congress for Industrial Organization, y Plaza y Valdés Editores), Vol. IV.

Arrieta, Adolfo y Jaime Ensignia 1998 “Transición democrática y movimiento sindical en Chile”, en Portella, María y Achim Wachendorfer (coords.), *Sindicalismo y globalización. La dolorosa inserción en un mundo incierto*, (Venezuela: Editorial Nueva Sociedad): 133-155.

Arce Vargas, Carlos 2000 *Crisis del sindicalismo boliviano. Consideraciones sobre sus determinantes materiales y su ideología*, (La Paz: Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario, CEDLA).

Badaró Mattos, Marcelo 2000 “Os Sindicatos e o desemprego no Brasil”. *XXIV Encontro Anual da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Ciências Sociais (ANPOCS)* [online]. [Citado 2003-10-15]. Disponible en Internet <<http://www.forum-global.de/soc/bibliot/zcountries/anpocs/anpocs.htm>>

Belmont, Edgar 2002 *Organización, identidad y acción colectiva: El Sindicato Mexicano de Electricistas frente a la iniciativa de privatización del sector eléctrico, 1999-2001*, (México: Instituto Dr. José Ma. Luis Mora).

Bouzas Ortíz, José Alfonso 2002 *Democracia sindical en el sector bancario*, Colección Reestructuración empresarial, democracia, representatividad y legitimidad sindical en México, (coordinada por Enrique de la Garza) (México: Universidad Autónoma Metropolitana, Instituto de Estudios del Trabajo, Centro Americano para la Solidaridad Sindical e Internacional de la American Federation for Labour-Congress of Industrial Organization, y Plaza y Valdés editores), Vol. IX.

Campero, Guillermo 2002 "Trade Union Responses to Globalization: Chile" en *Organized Labour in the 21st Century*, (Ginebra: International Institute for Labour Studies- Organización Internacional del Trabajo): 139- 165.

Carlsen, Laura 1993 "Reflexiones sobre un proyecto sindical feminista: el sindicato '19 de septiembre' siete años después del sismo", *El Cotidiano. Revista de la realidad mexicana actual*, (México: Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco), N° 53, marzo-abril:93-98.

Carrillo, Jorge 1994 *Dos décadas de sindicalismo en la industria maquiladora de exportación. Examen en las ciudades de Tijuana, Juárez y Matamoros*, Col. Las Ciencias Sociales, (México: Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa y Miguel Ángel Porrúa, Grupo Editorial).

Carrillo, Teresa 1990 *Women, Trade Unions and Nex Social Movements in Mexico: The Case of the "Nineteenth of September" Garment Workers Union*, (Stanford: Stanford University).

Campa, Lance 1998 "El acuerdo de Cooperación Laboral del Tratado de Libre Comercio de América del Norte: ¿dimensión social o decepción social?", en Portella, María y Achim Wachendorfer (coords.), *Sindicalismo y globalización. La dolorosa inserción en un mundo incierto*, (Venezuela: Editorial Nueva Sociedad): 59-86.

Corbière, Emilio J. 2000 "La cultura obrera argentina como base de la transformación social", en *Herramienta. Revista de debate y crítica marxista*, (Buenos Aires), N° 12, año V: 91-104.

Costa, Carlos e Celi Maria. "Mobilidade de classe no Brasil em perspectiva comparada". XXIV Encontro Anual da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Ciências Sociais (ANPOCS) [online]. 2000. [citado 2003-10-15]. Disponible en Internet <<http://www.forum-global.de/soc/bibliot/zcowntries/anpocs/anpocs.htm>>

Cuéllar, Angélica 2002 *La Cara Oculta de Ruta 100*, Colección Reestructuración empresarial, democracia, representatividad y legitimidad sindical en México, (coordinada por Enrique de la Garza) (México: Universidad Autónoma Metropolitana, Instituto de Estudios del Trabajo, Centro Americano para la Solidaridad Sindical e Internacional de la American Federation of Labour-Congress for Industrial Organization, y Plaza y Valdés editores), Vol. VI.

Da Silva Costa, Marcia y Marco Aurélio Santana 2002 “Relaciones de trabajo, sindicatos e integración económica: Brasil en los años 80 y 90”, en Ludger Pries y Manfred Wanoffel (comps.), *Regímenes de regulación laboral en la globalización* (Alemania: The University Press Bochum): 137-167.

De la Garza, Enrique 1993 "Los estudios laborales en México: Fin de siglo", en *Ciencia*, (México) N° 44: 231-245.

De la Garza, Enrique (comp.) 2000 *Reestructuración productiva, mercado de trabajo y sindicatos en América Latina* (Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales).

De la Garza, Enrique 2001 *Los sindicatos frente a los procesos de transición política* (BuenosAires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales).

De la Garza, Enrique 2002 *La democracia de los telefonistas*, Colección Reestructuración empresarial, democracia, representatividad y legitimidad sindical en México, (coordinada por Enrique de la Garza) (México: Universidad Autónoma Metropolitana, Instituto de Estudios del Trabajo, Centro Americano para la Solidaridad Sindical e Internacional de la American Federation of Labour-Congress for Industrial Organization, y Plaza y Valdés editores), Vol. I.

De la Garza, Enrique, 2003 “La crisis de los modelos sindicales en México” en De la Garza, Enrique y Salas, Carlos (coords.) *La situación del trabajo en México*, (México: Universidad Autónoma Metropolitana, Instituto de Estudios del Trabajo, Centro Americano para la Solidaridad Sindical e Internacional de la American Federation of Labour-Congress for Industrial Organization, Plaza y Valdés editores): 349-377.

Delgado, María Berenice G. 1990 “Sindicalismo, cosa de varones”, en *Nueva Sociedad*, (Caracas), N° 110, noviembre-diciembre:119-127.

Díaz, Rolando 1990 “Sindicatos y nuevo escenario político en Venezuela”, en *Nueva Sociedad*, (Caracas), N° 169: 153-161.

Ferreira Carlos, Brasilia., “Trabalhadores e novas estratégias sindicais”. *XXIV Encontro Anual da Associação Nacional de Pos-Graduacao e Pesquisa em Ciências Sociais (ANPOCS)* [online]. 2000 [citado 2003-10-13]. Disponible en Internet <<http://www.forum-global.de/soc/bibliot/zcowntries/anpocs/anpocs.htm>>

García Linera, Álvaro 1999 *Reproletarización. Nueva clase obrera y desarrollo del capital industrial en Bolivia (1952-1998)*, Colección Comuna, (Bolivia: Muela del Diablo editores).

Gatica, Ignacio 2003 *Democracia y Construcción de la Legitimidad en el SITUAM*, Colección Reestructuración empresarial, democracia, representatividad y legitimidad sindical en México, (coordinada por Enrique de la Garza) (México: Universidad Autónoma Metropolitana, Instituto de Estudios del Trabajo, Centro Americano para la Solidaridad Sindical e Internacional

de la American Federation of Labour-Congress for Industrial Organization, y Plaza y Valdés editores), Vol. VII.

Guadarrama, Rocío 1998 "Introducción. El debate sobre las culturas laborales: viejos dilemas y nuevos desafíos" en Guadarrama, Rocío (coord.), *Cultura y trabajo en México. Estereotipos, prácticas y representaciones*, (México: Juan Pablos Editores, Universidad Autónoma Metropolitana y Fundación Friedrich Ebert): 15-49.

Gutiérrez, Daniel 2003 *Democracia sindical en Aguascalientes*, Colección Reestructuración empresarial, democracia, representatividad y legitimidad sindical en México, (coordinada por Enrique de la Garza), (México: Universidad Autónoma Metropolitana, Instituto de Estudios del Trabajo, Centro Americano para la Solidaridad Sindical e Internacional de la American Federation of Labour-Congress for Industrial Organization, y Plaza y Valdés editores), Vol. X.

Gutiérrez, Raquel et al. 2002 *Democratizaciones plebeyas*, Colección Comuna, (Bolivia: Muela del Diablo editores).

Herrera, Fernando 1992 *Reestructuración empresarial y respuesta obrera en DINA*, Tesis de Maestría en Sociología del Trabajo, (México: Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa).

Iturraspe, Francisco "Sindicalismo venezolano en el contexto latinoamericano de la mundialización: ¿transición del 'puntofijismo' al 'bolivarianismo' o reinención del movimiento sindical?". [Citado 2003-09-08]. Disponible en Internet <<http://www.eft.com.ar/doctrina/articulos/sind-venez-latamer-mundializ.html>>

Jiménez, Ana Victoria, et al. 1988 "La conciencia puntada a puntada. Testimonio sobre las costureras de México", en *Nueva Sociedad*, (Caracas), Nº 93:131-138.

Jiménez, Yuri 2003 *Democracia académico-sindical y reestructuración educativa en la UPN*, Colección Reestructuración empresarial, democracia, representatividad y legitimidad sindical en México, (coordinada por Enrique de la Garza) (México: Universidad Autónoma Metropolitana, Instituto de Estudios del Trabajo, Centro Americano para la Solidaridad Sindical e Internacional de la American Federation of Labour-Congress for Industrial Organization, y Plaza y Valdés Editores), Vol. VIII.

Leyva Piña, Marco Antonio 1990 *Modernización y sindicalización en Ferrocarriles Nacionales de México:1970-1988*, Tesis de Maestría en Sociología Política, (México: Instituto de Investigaciones Dr. José Ma. Luis Mora).

Leyva, Marco Antonio y Rodríguez, Javier 2002 *Democracia y legitimidad en los sindicatos de aviación*, Colección Reestructuración empresarial, democracia, representatividad y legitimidad sindical en México, (coordinada por Enrique de la Garza) (México: Universidad Autónoma Metropolitana, Instituto de Estudios del Trabajo, Centro Americano para la Solidaridad Sindical e Internacional de la American Federation of Labour-Congress for Industrial Organization, y Plaza y Valdés editores), Vol. II.

Lopes de Almeida, 2001 “Transição política e reconstrução sindical no Brasil”, en el libro recopilado por Enrique de la Garza, *Los sindicatos frente a los procesos de transición política*, (Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales).

Lucena, Héctor 1990 “La flexibilización neoliberal en Venezuela”, en *Nueva Sociedad*, (Caracas), N° 110: 152-159.

Lucena, Héctor 2002 “Repensando las Relaciones Industriales: sus posibilidades y limitaciones desde las regulaciones”, en Pries, Ludger y Manfred Wannöfel (comp.), *Regímenes de regulación laboral en la globalización*, (Alemania: The University Press Bochum): 197-220.

Martínez, Alicia 1994 "El retorno de las obreras textiles. De docilidades y fierezas", en Salles, Vania y Elsie Mc Phail (coords.), *Nuevos textos y renovados pretextos*, (Programa Interdisciplinario de Estudios de la Mujer, El Colegio de México): 221-246.

Mattos, Marcelo B. 1998/1999 “Sobre novos e velhos sindicalismos no Brasil: rediscutiendo dicotomias”, *Revista História*, (Sao Paulo), N° 17/18: 315-337

Melgoza Valdivia, Luis Javier 1992 *Sindicalismo y cultura política en el SME*, Tesis de Maestría en Sociología del Trabajo, (México: Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa).

Melgoza, Javier y Montesinos Rafael 2002 *Representatividad democracia y legitimidad en el Sindicato Mexicano de Electricistas*, Colección Reestructuración empresarial, democracia, representatividad y legitimidad sindical en México, (coordinada por Enrique de la Garza), (México: Universidad Autónoma Metropolitana, Instituto de Estudios del Trabajo, Centro Americano para la Solidaridad Sindical e Internacional de la American Federation of Labour-Congress for Industrial Organization, y Plaza y Valdés editores), Vol. III .

Méndez, Luis y José Othón Quiroz 1997 “El nuevo orden y el sindicalismo en México”, Luis Méndez (coord.), *Poder, ideología y respuesta social en México (1982-1996)*, (México: Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco y Grupo Editorial Neón):287-343.

Montiel, Yolanda 1991 *Proceso de trabajo, acción sindical y nuevas tecnologías en Volkswagen de México*, Col. Miguel Othón de Mendizábal, (México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social).

Narváez, Silvia 2001 “El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la problemática del sindicalismo trinacional”, en *Nueva Antropología. Revista de Ciencias Sociales* (México: Universidad Autónoma Metropolitana, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes-Instituto Nacional de Antropología e Historia, Plaza y Valdés editores), N° 59:93-120.

Novelo, Victoria 1991 *La difícil democracia de los petroleros. Historia de un proyecto sindical*, (México: Ediciones El Caballito y Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social).

Palomino, Héctor 2000 “Los sindicatos en la Argentina contemporánea”, *Nueva Sociedad*, (Caracas), N° 169: 121-134.

Pochmann, Marcio 1998 “Os desafios do sindicalismo brasileiro neste final de século”, *Revista de Sociologia e Política* (Curitiba), Núms. 10/11:139-152.

Portella de Castro, María Silvia y Achim Wachendorfer 1998 “El sindicalismo del MERCOSUR: su trayectoria y sus perspectivas en un contexto de ampliación comercial hemisférica” en Portella de Castro, María Silvia y Achim Wachendorfer (coords.) *Sindicalismo y globalización. La dolorosa inserción en un mundo incierto*, (Venezuela: Editorial Nueva Sociedad): 13-38.

Portella de Castro, María Silvia y Achim Wachendorfer (coords.) 1995 *Sindicalismo latinoamericano. Entre la renovación y la resignación*, (Brasil: ILDES-Fundación Friedrich Ebert; Venezuela: Editorial Nueva Sociedad).

Quintero, Cirila 2001 “Experiencias organizativas en la industria maquiladora de México”, en *Nueva Antropología. Revista de Ciencias Sociales* (México: Universidad Autónoma Metropolitana, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes-Instituto Nacional de Antropología e Historia, Plaza y Valdés editores), N° 59, abril: 75-91.

Quintero, Cirila 1990 *La sindicalización en las maquiladoras tijuamenses*, (México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, serie Regiones).

Ravelo, Patricia 1993 "Breve balance del movimiento de costureras del sindicato '19 de Septiembre", en *El Cotidiano. Revista de la realidad mexicana actual* (México: Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco), N° 53, marzo-abril: 99-104.

Ravelo, Patricia y Sergio Sánchez 1997 "Las mujeres en los sindicatos en México. Los dilemas de género y clase", en *Espiral* (México: Universidad de Guadalajara, vol. III), mayo-agosto de 1997: 139-164.

Ravelo, Patricia y Sánchez Sergio 2003 *Protesta y Restauración Sindical en el IMSS*, Colección Reestructuración empresarial, democracia, representatividad y legitimidad sindical en México, (coordinada por Enrique de la Garza), (México: Universidad Autónoma Metropolitana, Instituto de Estudios del Trabajo, Centro Americano para la Solidaridad Sindical e Internacional de la American Federation of Labour-Congress for Industrial Organization, y Plaza y Valdés editores), Vol. V.

Reygadas, Luis 1989 *Corporativismo y reconversión industrial. Trabajo, cultura política y dominación en la minería mexicana*, tesis de Maestría en Ciencia Política (México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México).

Sánchez Díaz, Sergio 2000, *Del nuevo sindicalismo maquilador en la ciudad de Chihuahua. Un ensayo sobre el poder entre la nueva clase obrera* (México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social).

Santana Do Amaral, Ángela 2001 “Qualificação, sociedade civil e desidentidade de classe: os desafios para o sindicalismo”, *Revista Outubro*, (São Paulo), Nº 5: 29-45.

Santana, Marco Aurelio. “Entre a ruptura e a continuidade: visões da história do movimento sindical brasileiro”. XXII Encontro Anual da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Ciências Sociais (ANPOCS) [online].1998. [Citado 2003-10-15]. Disponible en Internet <<http://www.forum-lobal.de/soc/bibliot/zcowntries/anpocs/anpocs.htm>>

Santana, Marco Aurelio 1998 “O ‘novo’ e o ‘velho’ sindicalismo: análise de um debate”, *Revista de Sociologia e Política*, (Brasil: Curitiba), Núms. 10/11:19-35.

Santiago, Carlos Alá y Elsa Planell (editores) 1996 *Reestructuración productiva, cambio tecnológico, género y sindicalismo en América Latina*, (San Juan: Universidad de Puerto Rico y Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo).

Silva Portella de Castro, Maria, 1995 “Sindicalismo latino-americano: o difícil diálogo entre mulheres e homens”, en Maria Silva Portella de Castro y Achim Wachendorfer (coord.) *Sindicalismo Latinoamericano, entre la renovación y la resignación* (Venezuela: Editorial Nueva Sociedad): 133-148.

Tapia, Rafael 1995 “Patrones de su destino: sindicalismo clasista y nuevas mentalidad obreras en la pequeña empresa peruana”, en Portella de Castro, María Silvia y Achim Wachendorfer (coords.) *Sindicalismo latinoamericano. Entre la renovación y la resignación* (Brasil: ILDES-Fundación Friedrich Ebert; Venezuela: Editorial Nueva Sociedad): 161-179.

Toranzo Roca, Carlos 1995 “Impactos del ajuste estructural en el movimiento sindical boliviano”, en Maria Silva Portella de Castro y Achim Wachendorfer (coord.) *Sindicalismo Latinoamericano, entre la renovación y la resignación* (Venezuela: Nueva Sociedad):103-114

Trejos, María Eugenia 1996 “Sindicatos y nuevas relaciones laborales en Costa Rica”, en Carlos Alá Santiago y Elsa Planell (editores) *Reestructuración productiva, cambio tecnológico, género y sindicalismo en América Latina* (San Juan: Universidad de Puerto Rico y Asociación Latinoamérica de Sociología del Trabajo): 93-111.

Urrego, Miguel Ángel y Jaime Gómez 2000 “Sindicalismo y política: Los trabajadores colombianos ante la globalización neoliberal”, en *Nómadas*, (Santa Fe de Bogotá: Departamento de Investigaciones-Fundación Universidad Central), Nº 12: 160-170.

Véras de Oliveira, Roberto “Perspectivas do sindicalismo CUT ¿Rupturas ou continuidades? o caso do setor metalúrgico na CUT”. XXIV Encontro Anual da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Ciências Sociais (ANPOCS) [online]. 2000. [citado 2003-10-16]. Disponible en Internet <<http://www.forum-lobal.de/soc/bibliot/zcowntries/anpocs/anpocs.htm>>

Zapata, Francisco 1991 "Condiciones de vida y conciencia obrera de las trabajadoras de la Volkswagen de México", en Salles, Vania y Elsie Mc Phail (comps.), *Textos y pre-textos. Once estudios sobre la mujer*, (México: Programa Interdisciplinario de Estudios de la Mujer, El Colegio de México):381-413.

Zapata, Francisco 1995 *El sindicalismo mexicano frente a la reestructuración*, (México: El Colegio de México e Instituto de Investigaciones de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social).