



Trabajo y Sociedad

Indagaciones sobre el empleo, la cultura y las prácticas políticas en sociedades segmentadas

Nº 8, vol. VII, Otoño 2006, Santiago del Estero, Argentina

ISSN 1514-6871 (Caicyt-Conicet)

El ambiente laboral. Tendencias y percepciones.

Irma Lorena Acosta Reveles*

Universidad Autónoma de Zacatecas, México

Introducción

La exclusión del mercado de trabajo y el menoscabo del salario obrero son dos fenómenos cruciales del acontecer laboral latinoamericano que ganan importancia a partir de la década de los ochenta en Latinoamérica. Lo que no es casual si asumimos que el ámbito del trabajo no sólo es el eje ordenador de la vida social, sino que es ante todo, el ámbito privilegiado de reestructuración del capital. Comenzamos este trabajo exponiendo algunos de los cambios cuantitativos y cualitativos en el *mundo del trabajo* a partir de la posguerra en la región de latinoamericana. Enseguida sintetizamos algunas posturas institucionales sobre los mismos, destacando los análisis en torno a la *flexibilidad laboral y trabajo precario*, dos de los fenómenos que acaparan la atención de teóricos y actores políticos centrales. Finalmente reunimos los argumentos que consideramos nutren la tesis que guía este documento. Nuestra tesis es que los procesos que tienen lugar en mercado de trabajo, como son el desempleo, la flexibilización salarial, las prácticas de contratación flexible, la expansión del trabajo informal, etc., aparecen como los problemas medulares del ambiente laboral hoy día por ser la esfera mercantil la dimensión más visible y reconocida de las mudanzas del capitalismo. Pero esas mudanzas, que tienen su raíz en el nivel productivo, llevan consigo eventos dramáticos para la clase trabajadora. En primer lugar porque son la expresión externa de ajustes sustantivos en los mecanismos de extracción de plusvalor en el proceso productivo. Y en segundo lugar por lo que estos cambios significan en términos de una reformulación profunda de los patrones tradicionales de distribución de la riqueza social entre los el capital y el trabajo.

* Posgrado en Ciencia Política, Universidad Autónoma de Zacatecas, México. E-mail: ilacosta@uaz.edu.mx

I.- TRABAJO Y EMPLEO. HISTORIA RECIENTE.

La reacción a la crisis capitalista de fines de los veinte prolongada durante el periodo de entreguerras, consistió en adoptar una estrategia de impulso al crecimiento comandada por el Estado, erigiendo a esta entidad en rector de la vida económica y administrador de los conflictos políticos y sociales. Se trataba de una estrategia que venía a sustituir al paradigma liberal decimonónico y su respaldo estructural fue el modelo de producción *ford-taylorista*. Este modelo productivo y de organización laboral diseñado por Frederick W. Taylor se introdujo inicialmente en la industria automotriz, y su principio rector es *la administración científica del trabajo* para racionalizar al máximo el espacio de la fábrica, vía mecanización y separación las tareas operativas de las directivas, y garantizando a la vez el máximo control de cada una de las fases de la producción.¹

Al desarrollo y manejo monopolístico de las fuerzas productivas que hicieron posible revitalizar la acumulación ampliada del capital, a partir de este modelo de organización del trabajo (y de un tipo específico de relaciones salariales), obedece la posición hegemónica de Estados Unidos en la esfera internacional en los años siguientes; reforzado institucionalmente por las entidades internacionales que se erigen en los primeros años de la posguerra: organismos financieros para la reconstrucción, la alianza militar, el comercio, la pacificación y el respeto a los derechos humanos. De ahí también, la difusión de un paradigma ideológico y orden socio-económico en occidente que cierra filas frente a lo que se observa como la amenaza expansionista del socialismo desde Europa del Este. En última instancia, la implementación de este modelo de organización del trabajo sustentó el progreso de la rentabilidad del capital imperialista en su *época dorada*, y en América Latina fue en gran medida responsable de un periodo de extraordinario crecimiento con relativo bienestar social, a partir de los cuarenta.

Es bien conocido que los proyectos de crecimiento de los Estados-Nacionales latinoamericanos en esos años y hasta los setentas, tuvieron como eje el mercado doméstico, la regulación estatal en alguna medida distante del mercado mundial y la conciliación de clases por la vía político-institucional.² Una versión adoptada y adaptada de la concepción keynesiana y su Estado benefactor de las zonas capitalistas desarrolladas, caracterizado por recurrir a innovaciones tecnológicas para la producción masiva y en serie en empresas de gran escala y mecanizadas; y donde es esen-

¹ Ver más en Gabriel Fernández Castaño "El porvenir del trabajo. Tendencias y contradicciones", en Julio Anguita, **El libro de las 35 horas**. Versión electrónica consultada el 08/2004 en

<http://www.izquierda-unida.es/Publicaciones/Libro35Horas/libro35h1.htm>

² Joachim Hirsch "¿Qué es la globalización?" Revista **Realidad Económica** núm. 147, Argentina. 1997, pp. 7-17.

cial la propagación del empleo asalariado como aliciente de la demanda agregada, incluso, con el auspicio del sector público.

Así pues, la política económica en el subcontinente se consagró a impulsar el crecimiento del sector de la transformación con bienes de capital y procesos productivos de importación, aprovechando la abundancia y el bajo precio de la mano de obra nativa, incitando su movilidad hacia las urbes y apoyándose en la transferencia de valor desde las ramas económicas del sector primario. Y puesto que el consumo creciente de la clase trabajadora se apreciaba como componente del engranaje macroeconómico, mecanismos redistributivos del ingreso alentaban el consumo. Las entidades gubernamentales tuvieron a su cargo esa responsabilidad y, de hecho, su patrimonio y atribuciones se enriquecieron radicalmente en unos cuantos años.

Durante algunas décadas los efectos de esos proyectos que ahora suelen ser acusados de dispendiosos, se dejaron sentir en el plano macro y microeconómico: abultando la producción y la productividad, la oferta de empleo, el aumento del poder adquisitivo de la empresa y la familia, y nutriendo el mercado interno. Época propicia para la formación de un sector social de ingresos medios y la participación política activa de amplios segmentos de la población; una bonanza que daba la apariencia de una afortunada convergencia de intereses entre clases antagónicas e irreconciliables. Evidentemente, el contrapeso ideológico y político de la alternativa socialista, la fase de fortalecimiento por la que atraviesa entonces el movimiento obrero internacional, sus alcances en términos de organización y sindicalización, y su influencia materializada en instrumentos jurídicos, pacto sociales, y concesiones del sector público son testimonio de una parcela de poder inédito hasta entonces para el trabajo. Las políticas sociales de corte *universal*³ fueron su más palpable evidencia, retroalimentando ese posicionamiento del sector obrero y su capacidad de negociación frente al capital, con intermediación del Estado.

Las décadas que siguieron a la segunda guerra mundial y hasta los sesenta, en la dinámica de ese modelo económico centrado en el mercado interno y a cargo de un Estado *rector e interventor*, fueron excepcionalmente favorables para diseminar en la región la producción bajo criterios capitalistas especialmente en las zonas urbanas, y asimilar a su lógica de reproducción formas de organización del trabajo no capitalistas en el campo y la ciudad.

³Hoy la política social de la región se caracteriza en cambio por ser *selectiva* al definir a sus beneficiarios desde el criterio de vulnerabilidad, y de corte *asistencial* por orientarse a compensar algunas de las carencias críticas esos sectores; no aspira llegar a toda la población ni se rige por la premisa de la *responsabilidad social* del Estado. Marco A. Rodríguez Camacho, *Nuevo enfoque de las políticas sociales en AL*, S/Ed. México, 2003.

Para este periodo, los datos sobre ocupación no son comparables en su diseño metodológico con los que hoy día se manejan, pero al tomar como base la población económicamente activa (PEA), análisis macroeconómicos de origen diverso convergen en que en ese periodo de la historia regional los desequilibrios del mercado laboral no se manifestaron en tasas desempleo abierto que constituyeran un problema significativo.⁴ Ello a pesar de que la expansión demográfica de la época, la incorporación masiva de las mujeres al trabajo fuera del hogar y los flujos migratorios hacia las ciudades, favorecieron a una concentración de la población en edad de trabajar en torno a los polos industriales. Ciertamente, en términos absolutos la PEA crecía con cierta rapidez y, no obstante, la oferta de empleo asalariado a lo largo de todo el periodo siguió muy de cerca a la demanda en la región. El Producto Interno Bruto (PIB) promedio para América Latina llegó a tasas de crecimiento superiores al 5.0 % anual a lo largo de los cincuenta, sesenta y setenta, índices de crecimiento superiores en todo caso al crecimiento de la PEA.⁵ Al final del periodo se observa ya un cambio de las tendencias.

Lo que hoy se conoce como *empleo formal o estructurado* – expresión acuñada en la OIT a principios del decenio de 1970- aumentó en ese lapso su participación en la PEA de 32 a 47% con la inclinación a concentrarse en las ramas de la transformación; sin embargo, su capacidad nunca fue tal como para incorporar el enorme contingente de fuerza de trabajo proveniente del agro, dando la pauta para que el empleo informal se expandiera simultáneamente. De hecho su ritmo de crecimiento seguía muy de cerca al empleo formal.

En el caso de la actividad agropecuaria, la relación entre el polo moderno del campo (que demandaba trabajo asalariado) y el sector comunitario o campesino (dominante en términos numéricos) no sufrió variaciones significativas en ese lapso; creciendo ambos sectores con bajas tasas anuales y con una merma gradual en su participación al empleo total. Ahora mismo, la mano de obra asalariada en la agricultura, no supera numéricamente al trabajo no remunerado, sea familiar o comunitario en el subcontinente.

La productividad media del trabajo, apreciada como el cociente entre el producto nacional y la cantidad de ocupados se expandió también a un ritmo elevado. Sólo las actividades agropecuarias

⁴ Organismos como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) han documentado la irrupción del desempleo en los países de América Latina como un fenómeno que corresponde en el tiempo con la introducción de políticas de ajuste estructural.

⁵ Salvo indicación contraria, los datos corresponden a la CEPAL, *Anuario estadístico para América Latina y el Caribe 2003*, Naciones Unidas, Chile, 2004. Disponible en:

reportaron un modesto ritmo de crecimiento en la productividad laboral media, un hecho vinculado estrechamente al predominio de las explotaciones agropecuarias de tipo familiar, supeditadas al drenaje de recursos y apoyo del sector público para su tecnificación. Es hasta la década de los ochenta –y en adelante- cuando se reduce relativamente la brecha en productividad entre sectores, pero todavía este indicador para el agro llegaba sólo a la cuarta parte respecto de los sectores de la transformación, comercio y servicios; y representa un tercio de la productividad media total.

En relación a los ingresos laborales, entre 1960 y 80, la participación de los salarios en el producto regional se mantuvo relativamente constante (en torno al 35%) a pesar del aumento de la participación de los asalariados en el empleo total; lo que indica que el conjunto de los asalariados participó solo parcialmente en el aumento de la productividad. Aun así, la estabilidad del trabajador formal en su puesto, el salario indirecto (vía prestaciones) y el acceso a derechos laborales fundamentales como la sindicalización y jornada de trabajo legal se difundieron ampliamente, llegando a constituir *la forma típica o regular de relación capital-trabajo en las zonas urbanas*, al calor de los proyectos de *industrialización sustitutiva de importaciones*. Los ingresos medios del jefe de una familia del sector obrero –por lo regular numerosa-, integrados por el salario directo, el componente indirecto aportado por el empleador y los servicios públicos suministrados por el Estado *populista*, alcanzaban para resolver las necesidades de reposición cotidiana de la fuerza de trabajo, la reproducción de una familia del sector obrero a lo largo de su trayecto vital y solventar su reemplazo generacional, sin que fuera una necesidad apremiante la incorporación de otros de sus miembros a la actividad económica.

Los desequilibrios en el mercado de trabajo, se manifestaron en esa época en forma de subempleo⁶ e informalidad pero no al punto de constituir preocupaciones macroeconómica y/o política como tal, por el hecho de que la demanda agregada en expansión asimilaba por el lado del consumo de bienes y servicios a los trabajadores independientes y entidades que operaban sin recurrir a la compra-venta de fuerza de trabajo. El desempeño del sector público hacía posible incluso que accedieran al mercado financiero. Por las tendencias que estuvieron presentes en este lapso, Weller

http://www.eclac.cl/publicaciones/Estadisticas/4/LCG2224PB/p1_1.pdf Consultado 09/2004.

⁶ De acuerdo con la CEPAL, se registra como población subocupada o subempleada aquella que se ubica en las actividades de baja productividad y bajos ingresos.

considera que en el mercado de trabajo se registra un proceso de incorporación social con exclusión⁷.

Mas tarde, en el contexto de la crisis capitalista, en los años setenta se diseñan e impulsan en América Latina desde las zonas desarrolladas, patrones de relaciones salariales alternativas a las que habían predominado en la posguerra, echando mano de un progreso sustantivo en las fuerzas productivas. Con el imperativo de constreñir los costos de producción e intermediación a su mínima expresión y llevar la competencia a un nivel más elevado, se difunden lo que hoy se conocen como *nuevos paradigmas productivos y organizacionales* superiores en términos de eficacia y rentabilidad al modelo ford-taylorista.⁸

Estos paradigmas calificados como *flexibles* —para oponerlos a la *rigidez fordista*—, se han desarrollado en el interés de lograr la combinación óptima de los factores productivos cualquiera sea su ubicación espacial y abatir restricciones institucionales que pudieran inhibir su aprovechamiento. Su principio rector es articular las ventajas comparativas en su sentido clásico, con ventajas competitivas, cultivadas a través del tiempo desde el sector público y la empresa misma. Se puede observar, por ejemplo, que no obstante sus especificidades, estos paradigmas convergen en la procuración de *estrategias empresariales de gestión de mano de obra*, y en la *desagregación de los procesos productivos para su movilidad geográfica*. Una racionalidad empresarial que ha desemboca en presiones a los Estados latinoamericanos para que otorguen su aval jurídico y administrativo en aras de disponer a discreción de recursos naturales y humanos en este lado del mundo. Tarea que por cierto han asumido con diligencia por lo regular.

Se trata de un tránsito tecnológico-productivo, pero sobre todo implica una reestructuración radical del orden social y el ambiente laboral previo, cuyo contenido no es políticamente neutro. Yace en la reestructuración de los procesos productivos la necesidad y urgencia de diseminar los procesos de generación de bienes o fragmentos de ellos hasta las zonas del mundo que prometen mayores ventajas, espacios que por sus prerrogativas fiscales, laborales, ambientales o de otra índole son considerados “zonas francas” o de “despeje laboral”; y donde la legislación del trabajo es

⁷ Más detalles en Jünger Weller, “Los mercados laborales en América Latina. Su evolución en el largo plazo y sus tendencias recientes” Serie *Reformas Económicas* núm. 11, Santiago de Chile, diciembre de 1998.

⁸ De los trabajos que se han volcado a indagar los rasgos definitorios, semejanzas y diferencias del toyotismo, neotaylorismo y kalmarismo, entre otros, destaca el de Julio César Neffa, “Crisis y emergencia de nuevos modelos productivos”, en Enrique de la Garza (compilador), *Los retos teóricos de los estudios del trabajo en el siglo XXI*, Colección Grupos de trabajo CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Argentina, 1999. Disponible en Biblioteca virtual de CLACSO; disponible en <http://www.clacso.org> Consultado 09/2004.

en casos extremos, inexistente.⁹ Pero esa deslocalización de la empresa es, por un lado, causa de pérdida de fuentes de trabajo ahí donde el capital productivo emigra y, por otro lado, no responde (ni se plantea resolver) a las aspiraciones de empleo de calidad y en la cantidad suficiente en las áreas que se establece sin obligación de arraigo.¹⁰

Se sabe que Latinoamericana transitó entre los setenta y ochenta hacia un modelo económico volcado al mercado mundial, comprometido con la disciplina fiscal y financiera; y desde los primeros años del ajuste estructural, se observa un cambio drástico en el escenario macroeconómico y laboral. Inicialmente, se registra una caída abrupta en el ritmo del crecimiento, situándose el PIB medio anual en la región en 0.5% y 1.8% para el primero y segundo lustro de los ochenta, respectivamente, con un impacto negativo en la oferta de empleo asalariado, lo que no fue posible revertir aun con las ventajas que el tipo de cambio implicaba para las ramas de exportación.

Por fortuna, la propensión al aumento *natural* de la oferta de trabajadores se debilitaba por las políticas de contención demográfica. La tasa de crecimiento de la población en edad de trabajar era menor que en las décadas precedentes, pero aún con ello la oferta de fuerza de trabajo se expandía a una velocidad media anual de 3% en la región, superando en todo caso al crecimiento medio anual del producto regional (1.2% en ese decenio). En el contexto de una productividad media decreciente, altos índices de inflación y depresión del mercado doméstico, durante los ochenta, los ingresos reales del trabajador sufrieron una contracción significativa tanto para los asalariados como para los empleados por cuenta propia.

La estructura productiva se alteraba en un sentido que era cada vez menos dependiente de la incorporación de trabajadores en masa. Y en alguna medida fenómenos regionales como la represión de movimientos populares e instituciones políticas con reivindicaciones progresistas de los años previos, la cooptación de los movimientos de trabajadores y la declinación de reivindicaciones sindicales frente a los dispositivos corporativos de control, aportaron al deterioro de la remuneración salarial del obrero; y los procesos de *reforma del Estado* dieron la pauta para definir en otros términos los mecanismos redistributivos del ingreso que hacían posible la reproducción de las familias de los sectores populares en el campo y la ciudad. Al tiempo que se debilitaba la posición

⁹ Al respecto se puede consultar a Fernando Urrea Giraldo, “Un modelo de flexibilización laboral bajo el terror del mercado”, en Enrique de la Garza (compilador), *ibid.*

¹⁰ La OIT registra para 2003 la existencia de 3000 zonas francas en el mundo, dos terceras partes de ellas en China, y en América Latina destacan varios puntos de Centroamérica, la región andina, México y Colombia. Agencia AFP, “Salarios de miseria: el reverso de las marcas producidas en zonas francas”, *La Jornada*, México, miércoles 8 de diciembre de 2004.

del trabajo frente al capital, se iban desmantelando las bases reales de la participación de las masas en la vida política.

Durante los noventa, el uso menos intensivo de mano de obra que trajo la renovación tecnológica de la planta productiva y el espacio económico a favor del sector terciario, ampliaron la diferencia salarial entre los diferentes estratos de la población ocupada y declinaron los indicadores sobre la calidad del empleo disponible: salarios, prestaciones, estabilidad, etc.

Ante la competencia en condiciones de apertura, la empresa –incluida la de gran tamaño– se inclina más por el recorte de prerrogativas laborales monetarias y en especie, la contratación de personal por tiempo determinado y bajos salarios que en el aumento de la productividad como estrategia. Un dato ejemplar al respecto es que en la mayoría de los países de la región, los salarios reales en las actividades formales hoy no logran recuperar los niveles de los primeros ochentas; México es uno de ellos.¹¹ Destacan en el mismo sentido los cambios en la legislación laboral de Chile, Colombia y Perú, pioneros en respaldar ese proceso de contención salarial.¹²

Por su parte, las actividades formales acortan su participación en el empleo total, y en adelante incorporar nuevos segmentos de trabajadores jóvenes y satisfacer la aspiración laboral de los desocupados se resuelve en su mayor parte por la vía del autoempleo y del trabajo asalariado en condiciones de precariedad.

La captación de trabajo del sector industrial declinaba para ceder participación en el empleo total a los servicios y comercio, que en la mitad de la década captaban ya arriba del 50% de la población ocupada. El sector primario seguía expulsando trabajadores, pero el grueso de esa transferencia iba a parar comúnmente a la informalidad en las zonas metropolitanas o permanecía sin empleo.¹³ En su conjunto el peso del sector de los insumos en el empleo total seguía a la baja, pero, a diferencia de las décadas previas, la agricultura campesina ahora era vista como “refugio” ante la falta de opciones de empleo asalariado. También la migración internacional se alimentaba del desempleo y subempleo. Para diciembre del año 2002, la tasa de paro abierto regional se había colocado en niveles 9.9% respecto a la PEA, según la OIT, cuando en 1991 se situaba en 5.7%. Argen-

¹¹ Área de investigación de la Universidad Obrera de México con datos de la OIT, *Panorama Laboral 2002. América Latina y el Caribe*. Hoja obrera número 57, septiembre/octubre, México, 2003.

¹² Arturo Bronstein, *Pasado y presente de la legislación laboral en América Latina*, OIT, Costa Rica, 1998.

¹³ De conformidad con la CEPAL quedan al margen del sector formal los trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados, la microempresa que emplea hasta cinco personas y el empleo doméstico. Guillermo Rosenbluth, “Informalidad y pobreza en América Latina”, *Revista de la CEPAL* núm. 52, Santiago de Chile, abril de 1994.

tina es el caso extremo, con más de 20%.¹⁴ Por el contrario, la tasa de participación en la actividad económica tiende a incrementarse como corresponde a la caída de los salarios reales y a la necesidad de mantener los ingresos de la familia obrera para su reproducción.

El decenio más reciente de reformas estructurales puede distinguirse porque la tasa de crecimiento del empleo asalariado en particular, es menor que en el lapso previo, aun cuando el PIB medio anual y el incremento en la productividad media del trabajo superan a los índices correspondientes del periodo anterior. No obstante estos indicadores, la mayoría de gobiernos locales perseveran en el proceso de reestructuración y las políticas neoliberales atendiendo a la consigna de finalizar el programa de privatizaciones y eliminar los vestigios de proteccionismo en el mercado de bienes y servicios, ejerciendo mayor presión política e institucional para hacer compatibles los mercados de trabajo regionales a las necesidades de la inversión foránea. Hoy los inversionistas cuentan con la suficiente libertad para ir y venir, amparados en las facilidades y garantías de Estados como el nuestro, y aun con ello han sido en extremo prudentes para comprometerse por largo tiempo en actividades productivas. Aún más, luego de haber invertido en todo aquello que dejó el sector público y que les prometía alta rentabilidad, parece ser que la mejor época para atraer inversión a la zona ha quedado atrás.

Lo que destaca de este cuadro es que diversos organismos internacionales, incluidos aquellos que promueven estas reformas, ofrecen datos mostrando que en el mediano y largo plazo no se han cumplido las expectativas originales en crecimiento regional, y que incluso en las fases de crecimiento la formación de capital fijo no satisface el imperativo de crear en cantidad y calidad el empleo asalariado que venga a suplir a los puestos de trabajo que se han extinguido.

Nuestra impresión es que el proceso de rehabilitación por el que atraviesa desde hace tres décadas el capitalismo mundial, ha encontrado en la tecnología un recurso crítico para resolver algunas tendencias críticas del sistema, pero además ha encontrado en la alteración de los mecanismos que regulan la distribución del producto social entre clases una vía prometedor en ese mismo objetivo. Ahí confluyen el *ajuste estructural* con renovación tecnológica y la *reforma del Estado* que restringe su esfera de competencia y sus ámbitos de gestión prioritarios. En otras palabras, se ha querido reanudar el ciclo de reproducción de capital a escala ampliada contenido lógicamente por su decreciente rentabilidad media en las inversiones productivas. La estrategia se resume en: a) Instrumentos monetaristas que desembocan en la restricción del consumo obrero, y que se justifica

¹⁴ OIT, *Panorama Laboral 2003*. Disponible en <http://www.ilo.org> Consultado 11/2004.

para controlar la inflación, b) disciplina en las finanzas públicas que sacrifica el subsidio de bienes y servicios de consumo popular, y c) políticas neoliberales que conmueven la relación capital-trabajo al interior del proceso productivo, en la contratación y en el mercado.

En el último renglón se puede anotar que, por un lado, se extiende el espacio de reproducción del capital y su realización, no sólo a través de su expansión geográfica (como al despuntar del imperialismo), sino mediante su incursión en áreas estratégicas o sociales que otrora se reservaba el Estado. Por otro lado, se perfeccionan los métodos de generación de valor y se intensifica la extracción de plusvalor; ello ocurre a través del aumento de la productividad del trabajo que lleva consigo el desarrollo de las fuerzas productivas, pero también ha pasado a ser un recurso cotidiano arrancar mayor rentabilidad de una inversión acortando costos laborales sin recurrir necesariamente a un aumento de la capacidad productiva del trabajo¹⁵. La precariedad del empleo, de los ingresos salariales y de las condiciones laborales son pruebas contundentes.

Paradójicamente, también en el terreno de la relación capital-trabajo, es en la esfera de la circulación mercantil donde las evidencias adquieren mayor visibilidad, al punto que el tema del desempleo se eleva como *el problema laboral por excelencia*, y no sólo en las zonas subdesarrolladas del mundo.

II.- ALGUNAS VERSIONES SOBRE EL SENTIDO DE LOS CAMBIOS

En las últimas décadas los estudios en materia de mercado de trabajo, calidad del empleo asalariado, vínculos laborales y organización productiva, entre otros temas laborales, han sido abundantes, múltiples en enfoques y generosos sobre todo por la información empírica que ofrecen. En un esfuerzo por ubicar referentes significativos acudimos primero a la visión neoliberal desde el discurso oficial de EU, la Unión Europea y una de las instancias internacionales que los representan, luego, sintetizamos el enfoque de algunas instituciones supranacionales de reconocido prestigio.

A) Desde el desarrollo

¹⁵ El aumento de la productividad por persona empleada en el mundo experimentó en general una aceleración, pasando del 1,5% durante la primera mitad del decenio de 1990 al 1,9% en la segunda, sin embargo gran parte de este crecimiento se concentró en las economías industrializadas (los Estados Unidos y algunos países de la Unión Europea) y en cierta medida en Asia (China, India, Pakistán y Tailandia). Por oposición en las economías de África y América Latina, los datos disponibles muestran que desde 1980 se ha producido un descenso en el crecimiento de la productividad económica total. Comunicado de prensa OIT/03/40, 1° de septiembre 2003.

Ante la evidencia en su propio territorio de un sector creciente de trabajadores empobrecidos, es que en Estados Unidos se amplía el debate sobre problemas laborales; su interés se ha centrado en conocer las causas de la caída del salario real y del aumento de la diferencia entre los niveles salariales altos y bajos, observado desde los años setenta y amplificado recientemente. También destaca su preocupación por el acelerado ritmo en que se difunde el empleo informal, incluso en actividades como la electrónica y textiles, así como la existencia de otras formas de trabajo parcial o intermitente en el tiempo, sin cobertura legal ni protección social. Asuntos que han trastocado las concepciones tradicionales acerca del empleo y de las relaciones laborales con fenómenos novedosos (como el tele-trabajo) o de larga trayectoria (como la subcontratación o vínculos laborales con apariencia de relaciones mercantiles), pero que están asumiendo amplias dimensiones y nutriendo el fenómeno de la pobreza.¹⁶

Acerca de sus causas no hay consenso, pero apuntan como factor de gran incidencia sobre la cantidad y calidad del empleo, a la introducción generalizada de métodos y procesos productivos ahorradores de fuerza de trabajo de baja calificación, en un ambiente limitado institucionalmente. La tecnología de vanguardia –afirman– demanda de mano de obra muy especializada, altamente calificada y tiene el efecto de polarizar las remuneraciones al trabajo; se caracteriza además porque reclama una gran *adaptabilidad e implicación* de los trabajadores, acorde a otro nivel en la competencia mundial, que ahora está supeditada a las variaciones en las preferencias del consumidor.

Ante este panorama que sitúa los problemas en el plano de un mercado laboral poco eficiente y heterogéneo, James Heckman y Daniel McFadden, galardonados con el premio Nobel de Economía en el año 2000, recomiendan *desregulación y flexibilidad*; recetas de ascendencia neoliberal supuestamente basada en datos duros.¹⁷ En su discurso, a la asignación eficiente de recursos humanos debería corresponder a un aumento en la demanda de empleos; si el desempleo y el trabajo informal van en aumento es porque los salarios no han caído suficientemente. El costo que las instituciones de seguridad laboral representan para la empresa, por ejemplo, limita el ingreso de nuevos trabajadores y, por ende, contiene empleo agregado, al tiempo que genera desigualdad entre diferentes segmentos laborales

¹⁶ OIT, *La libertad de asociación y la libertad sindical. El reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva*. Consejo de Administración, mayo de 2000. Consultado el 02/2005 en <http://www.ish/standards/relm/gb/docs/gb277/3-2/coll/e4.htm> Consultado 08/2004.

¹⁷ Sobre el indicador que propone para cuantificar los costos marginales de despido con trabajadores de contrato laboral indefinido para América Latina remitirse a: <http://www.banrep.gov.co/docum/pdf/22.pdf> Consultado 09/2004.

En Europa occidental donde inquieta particularmente el aumento del desempleo abierto y el *trabajo no declarado*¹⁸ se identifican varios factores responsables. Por un lado, aquellos que inciden negativamente en el crecimiento económico –como el ahorro, inversión u política tributaria-, por su impacto la creación de nuevos empleos. Y, por otro lado –en el mismo tenor que la postura norteamericana-, se adjudica a la rigidez en los mercados de trabajo y a las políticas públicas de corte social el poco interés que los desocupados muestran en buscar puesto de trabajo, por cuanto pueden recurrir al seguro por desempleo. En cuanto a la propensión a incurrir en prácticas laborales no registradas, la Comisión Europea considera que han sido las cargas administrativas y fiscales, las contribuciones a la seguridad social y una legislación *mal adaptada* a los diferentes tipos de trabajo, lo que ha llevado a un número creciente de pequeñas y medianas empresas a inclinarse por esta modalidad marginal para sobrevivir en un mercado competitivo, ya que les permite reducir costos no salariales y en otros rubros.

Otro fenómeno que registran las autoridades europeas en el campo del trabajo asalariado propiamente –siguiendo a la escuela institucionalista- es la identificación de dos segmentos de trabajadores claramente definidos: uno cada vez más restringido que conserva garantías de estabilidad en el empleo y otro creciente de trabajadores inestables, al margen de beneficios legales y entre los que se localizan el trabajo clandestino y no registrado.¹⁹

En ambos casos –a nivel de la Europa comunitaria y del gobierno Estadounidense-, la desregulación laboral en el ámbito de la adquisición de la fuerza de trabajo y el dismantelamiento de prerrogativas obreras en el renglón contractual y organizativo para nivelar a la baja la condición del obrero, se interpretan como reacción *natural* y conveniente para el equilibrio en el largo plazo. Los costos sociales se reconocen, pero se justifican porque tienen impacto positivo en la productividad y en última instancia en la competitividad y su posicionamiento en el mercado mundial.

Para la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), las razones del desequilibrio en el mercado de trabajo tienen razones tecnológicas derivadas de la renovación lógica de la estructura productiva. Plantean que además de las causas coyunturales del paro (que pudieran contrarrestarse mediante políticas económicas adecuadas), existen razones históricas que impiden la movilidad laboral al acotar la esfera de acción del capital pro-

¹⁸ Cualquier actividad retribuida que es legal en cuanto a su naturaleza pero que no se declara a las autoridades públicas.

¹⁹ Robert Boyer. (Comp.), *La flexibilidad del trabajo en Europa*, Ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de España, Madrid, 1987.

ductivo entre sectores, regiones y países. Políticas y leyes proteccionistas han impedido acceder a las zonas donde existe la mano de obra adecuada para una rama económica específica, sea por su calificación o abundancia. Por otro lado –argumentando a favor de una legislación laboral permisiva y de profundizar las reformas estructurales–, están los obstáculos a la contratación y uso intensivo de empleo al interior de los países, que por favorecer excesivamente la estabilidad y otras garantías obreras generan costos innecesarios por concepto de la mano de obra y perpetúan la ineficiencia.

Hoy los países más ricos de la OCDE comparten con el subdesarrollo el problema de la escasa creación de empleo y en la práctica difieren en la forma de enfrentarlo. En Europa continental hay interés de preservar algunos beneficios sociales en los países como el seguro de paro y jornada máxima, mientras en los Estados Unidos y el Reino Unido la estrategia de contención salarial atenta contra las remuneraciones al trabajo directas e indirectas y tiende a ampliar la jornada laboral; Japón, por su parte ha tomado medidas para preservar la protección y estabilidad en el empleo, liberando otros aspectos de la contratación laboral.

B) Instituciones internacionales

Al igual que la OCDE, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), y la OIT atribuyen al desempleo un carácter estructural, vinculado a los desplazamientos que la carrera tecnológica trae consigo, pero asumen de manera diferente los desequilibrios en el mercado de trabajo, ámbito que también denuncian como el origen del deterioro del ingreso de los trabajadores. Pero en contraste a la posición liberal franca de los dos primeros, la OIT y la UNCTAD estiman que si bien algunas regulaciones en los mercados de trabajo afectan su desenvolvimiento en forma negativa –las cuales habría que analizar en cada caso y si es el necesario corregir–, las instituciones existentes brotaron de procesos históricos que en su momento fueron eficaces en generar un crecimiento positivo.²⁰

En el documento *Panorama Laboral 2002*, la OIT afirma que el empleo en América Latina sufre la peor crisis de los últimos 25 años debido a la globalización, y que su situación social es más grave aún que la derivada de la deuda externa en la primera mitad de los ochenta. Destacan el incremento de la informalidad (de 1990 a 2002, siete de cada 10 nuevos empleos en la región fue-

²⁰ OIT, “Perspectivas inciertas: En el nuevo informe de la OIT se describe un panorama sombrío del empleo en el mundo”, *Revista Trabajo* núm. 46, Marzo 2003, Ginebra. Consultado el 08/2004 en <http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/inf/magazine/46/get2003.htm>

ron informales) y el aumento de la "precarización laboral" (sólo seis de cada 10 nuevos empleos tienen acceso a los servicios de la seguridad social y únicamente dos de cada 10 ocupados en el sector informal cuenta con protección social) que se manifiesta en la expansión de la desprotección social, la negación de los derechos laborales y deficiencias en el diálogo social. Estiman que dos tercios de la PEA de América Latina ha quedado fuera de las redes de la seguridad social en materia de prestaciones de salud o de pensiones, recayendo en los grupos vulnerables (mujeres, inmigrantes, niños, etc.)

La OIT no utiliza la categoría *subempleo* presente en las estadísticas oficiales de la mayoría de los países de la región, prefiere hablar de *déficit de trabajo decente*, cuanto no se reúnen las siete *formas de seguridad* relacionadas con la actividad laboral a partir de las cuales se mide la certeza económica: *ingreso, trabajo, ocupación, mercado de trabajo, empleo, conocimientos y representación*. En 1990, tenían trabajos *no decentes* 63 millones de trabajadores urbanos, o sea 45 por ciento de la población económicamente activa (PEA), y la cantidad aumentó en 2003 a 93 millones, o sea 50,5 por ciento de la PEA.²¹

Recientemente la gravedad del desempleo y carencia *de trabajo decente* en la región obedece a la desaceleración de la actividad económica en las economías industrializadas (especialmente en Estados Unidos) y a la caída del valor de los principales bienes de exportación de la zona. Esto ha llevado a los trabajadores pobres y a los desempleados a colocarse en actividades de bajos ingresos y en el sector no estructurado²², regularmente *precario*.

El cometido inicial de este adjetivo en la OIT fue calificar una situación laboral crítica para el trabajador, en oposición al empleo *típico* o jurídicamente regulado. En adelante el término se difundió como la antítesis del *trabajo decente* o *digno*.²³ Este calificativo incluye diferentes dimensiones del trabajo: su calidad y protección, las prerrogativas que le atañen, la representación y la seguridad económica. Idealmente, se trata de aquel trabajo que promuevan la libertad y la dignidad humana, cuenta con prerrogativas sociales (seguridad, asistencia sanitaria, educación, etc.); suprime las restricciones a los derechos sindicales; elimina la discriminación por género, etnia o

²¹ OIT, *Panorama laboral 2003*, op. cit.

²² La OIT, considera parte sector informal o no estructurado a los mismos agentes que la CEPAL, pero considera además el nivel de productividad de las empresas.

²³ Marcos Supervielle y Mariela Quiñones, "De la marginalidad a la exclusión. Cuando el empleo desaparece", Ponencia presentada en la Reunión Subregional de ALAST, *El trabajo en los umbrales del siglo XXI. Lecturas diversas desde el cono sur*, Cochabamba Bolivia, 2002.

raza; excluye el trabajo forzoso e infantil; provee ingresos suficientes y seguros; garantiza la integración social de la persona, y en suma, coloca al trabajador en una situación menos vulnerable.

Su postura es que la creciente integración comercial puede tener efectos favorables para las economías, pero en las condiciones actuales hace más vulnerables a los países de menor desarrollo; la privatización en muchos casos ha sido beneficiosa para la población, pero en muchos otros no; la población no alcanza a percibir los beneficios de haber pasado de un monopolio público a uno privado, sin mejoras en el servicio y con tarifas más altas.

Otros factores que deterioran la situación laboral son graves deficiencias de la institucionalidad democrática, propagación de la corrupción política hasta niveles sin precedentes y pérdida de confianza de la sociedad en la independencia de los poderes y en la seguridad jurídica.

Las propuestas de la OIT se orientan, por un lado, a reforzar el crecimiento, a partir de acciones globalmente concertadas para evitar desequilibrios y una desregulación selectiva. Si bien las regulaciones laborales en todos los países pueden requerir ciertos ajustes, una desregulación generalizada causaría más daño que beneficios: inestabilidad, reducción de la demanda agregada, inequidad. Por otro lado, y para aliviar la pobreza, los empleos deberán ser productivos y ofrecer condiciones de trabajo con apego a las normas internacionales.²⁴ Insta a gobiernos y empresarios de la región a "aplicar de inmediato políticas sociales de emergencia que impidan la explosión de la pobreza, el hambre y la desesperación de millones de desempleados". Menciona a Argentina como el exponente extremo de una crisis que si no se revierte podría agravar la pobreza y la exclusión, poniendo en peligro la estabilidad política de muchos países, y amenazando inclusive la capacidad de la convivencia democrática en las sociedades latinoamericanas; llama a impulsar una *globalización* más justa, y sugiere a los países pobres a retrasar la apertura económica financiera hasta disponer de suficiente capacidad y fortaleza institucional para hacer frente al entorno externo.²⁵

La CEPAL por su parte, argumenta que la reestructuración productiva que sigue al agotamiento de la modalidad de desarrollo de la posguerra, incitada por eventos externos, ha influido decisivamente en una creación de empleo diferenciado, dividido en segmentos. El débil crecimiento durante la crisis de los ochenta redujo la capacidad de los sectores formales de generar empleo pro-

²⁴ OIT, "El futuro del trabajo decente en la economía global", *Revista Trabajo* núm. 38, enero/febrero 2001, Ginebra. Consultado el 01/2005 en <http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/inf/magazine/38/news.htm#global>

²⁵ OIT, *Seguridad económica para un mundo mejor*, Resumen Ejecutivo, Ginebra, 2005. Consultado el 09/2004 en <http://www.ilo.org> Consultado en 02/2005.

ductivo, la mayor parte de los puestos de trabajo que hoy existen se colocan en el segmento informal.

Las reformas estructurales –reconoce– tienen un impacto negativo inmediato en el empleo, en lo particular los procesos de apertura acelerados que llevaron al cierre de empresas y obligaron a otras a reducir su planilla para aumentar la productividad; también las privatizaciones que han seguido con reducciones de personal. Otro factor de mayor alcance en el tiempo ha sido un uso *menos intensivo de mano de obra* que resulta de la tecnificación de las ramas en el sector primario y secundario. Hoy el mercado de trabajo regional se distingue por su *heterogeneidad en la estructura ocupacional*²⁶, frecuentemente vinculado a una polarización creciente del ingreso salarial:

a) La mayor parte del empleo nuevo se concentra en actividades informales, contribuyendo éstas cada vez más al empleo global. Aquí coexisten microempresas que logran aprovechar las nuevas oportunidades –frecuentemente articulándose con entidades más grandes– y las típicas actividades de sobrevivencia que dependen del "goteo" de los ingresos generados en el sector formal.

b) Las actividades formales, donde simultáneamente se registra la creación de empleo de alta productividad y bien remunerado para personal con altos niveles de calificación, y puestos de bajo nivel de productividad e ingresos.

El deterioro de la calidad media del empleo asalariado se relaciona íntimamente con la tendencia a la segmentación laboral, en su polo más crítico, y encuentra que se debe, en parte, a “la flexibilización de la institucionalidad laboral con la que se buscaba hacer frente a las nuevas condiciones de los mercados,”²⁷ como el debilitamiento sindical, la flexibilidad en las normas jurídicas en materia de trabajo y seguridad social, y hasta las políticas de salarios mínimos. Otros factores que desde este organismo contribuyen a explicar este proceso son la excesiva presión de desocupados sobre los puestos disponibles que orilla al subempleo, y la baja productividad de las actividades con vacantes.

Su propuesta es construir deliberadamente la competitividad a partir de inversiones e innovaciones que apuntalen el crecimiento una vez superado el periodo de transición, pues de ello depen-

²⁶ Varios autores usan indistintamente los términos de segmentación o fragmentación para referirse a los atributos específicos de los trabajadores (género, edad, etnia, origen urbano o rural, calificación, etc.) que permiten aglutinarlos en categorías diferentes, y que de hecho los enfrentan entre sí ante una demanda restringida.

²⁷ Jürgen Weller, op. cit., p. 48

den el volumen y la calidad del empleo; en este esquema las innovaciones son la clave para mantener la competitividad en el largo plazo.²⁸

Podría decirse que para estos organismos los procesos vigentes en la economía mundial, con sus manifestaciones críticas en materia de empleo, son salvables si se toman las precauciones debidas, hasta ser fuente de oportunidades en términos de crecimiento y mayor eficiencia. Ciertamente la carga recaería sobre las personas de los niveles de capacitación más bajos, que precisan apoyo especial para poder ajustarse a las nuevas condiciones laborales; en esa óptica es que se colocan las políticas sociales compensatorias.

Con menor optimismo que la OIT, la CEPAL considera que en adelante el sector secundario no podrá ser más el motor de la generación de empleo y, evidentemente, tampoco lo será el agropecuario. La competencia mundial que representa el desafío en este momento, resultará inaccesible para aquellos rubros que insistan en el uso intensivo de mano de obra (como la mediana y pequeña empresa). Una combinación óptima de factores apunta, en el mejor de los casos, a una tasa moderada en la generación de empleo, pero lo más probable es que a nivel regional el empleo asalariado continuará descendiendo.

III.- HACIA UNA VALORACIÓN CENTRADA EN LA RELACIÓN CAPITAL-TRABAJO

Los esfuerzos más consistentes en la tarea de captar objetivamente los fenómenos laborales en curso provienen de numerosos centros de investigación que invocan un escenario internacional inédito como marco de análisis. Empero un segmento importante resultan en estudios desafortunados desde nuestro punto de vista cuando se conducen con apego a la trayectoria laboral de los países industrializados para explicar la realidad regional; o en los casos que esperan dar cuenta de los cambios cualitativos y cuantitativos del *mundo del trabajo* situándose exclusivamente a nivel de las tendencias en el empleo y desequilibrios en la esfera de la circulación mercantil. Otro sector de estudiosos se agota en deducciones reduccionistas que leen los nuevos procesos a partir del progreso tecnológico, divorciado de sus determinantes políticas y justificando incluso sus costos sociales en provecho de potenciar la capacidad productiva del trabajo. En esa línea se insiste en penetrar en las características técnicas y operativas de los modelos productivos que suceden al fordismo –sin detenerse en las condiciones socioeconómicas e institucionales que allanan su difusión–, para de-

²⁸ Ver Bárbara Stallings y Jürgen Weller, “El empleo en América Latina, base fundamental de la política social”, en *Revista de la CEPAL* número 75, Santiago de Chile, diciembre de 2001.

clarar como corolario extremo el *fin del trabajo*²⁹, la *crisis de la sociedad laboral*³⁰, o la *pérdida de centralidad del trabajo*.³¹

Ante posiciones como éstas, enfocadas básicamente al mercado de trabajo, optamos en cambio por sugerir una mirada que penetre en los vínculos de producción que predominan en nuestras sociedades en términos de generación de riqueza social, puesto que son el canal primario de distribución –y concentración– de ingresos así como el eje articulador de la sociedad en sus diferentes ámbitos. Desde ahí habría que observar en detalle los diferentes momentos que marcan la relación capital-trabajo. Estos momentos o niveles son: a) los criterios y cánones en que descansa actualmente el aprovechamiento de la fuerza de trabajo al interior del proceso de producción y, por tanto, la generación de valor y la apropiación de plusvalor; b) los esquemas contractuales que rigen o tienden a regir su compra-venta en tanto mercancía, c) La posición y curso de la fuerza de trabajo en la esfera de la circulación mercantil y d) los conflictos que atañen a la reproducción, reposición y reemplazo generacional del obrero. Y atravesando todas las anteriores, las correlaciones de poder y de clase que las impulsan, trazando los procesos políticos y marcos institucionales que abren camino a las nuevas *prácticas laborales*.

En esta propuesta, delinear los atributos particulares de las relaciones salariales que hoy las distinguen respecto a otras fases del acontecer histórico del sistema capitalista, tanto por su contexto como por su contenido, sólo constituye un punto de partida para la reflexión y evidencia empírica a la interpretación abstracta. También desde esta visión, es insuficiente conformarse con destacar las contradicciones sociales que saltan a la vista en el plano mercantil –como el desempleo y subempleo–, mientras otras contradicciones son subestimadas.

Siendo amplio el espectro y variadas las dimensiones analíticas de cada uno de los momentos a que hemos hecho referencia, en esta ocasión hemos querido concentrarnos en dos temas recurrentes de la problemática; emblemáticos incluso, puesto que abarcan los diferentes niveles de las relaciones capitalistas: la flexibilidad y la precariedad concerniente al trabajo remunerado mediante un salario.

²⁹ Jeremy Rifkin, *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*, Ed. Paidós, México, Buenos Aires, Barcelona, 1996, y André Gorz, *Metamorfosis del trabajo. Búsqueda de sentido. Crítica de la razón económica*, Madrid: Sistema, España, 1991.

³⁰ Beck Ulrich. “Capitalismo sin trabajo, sobre mitos políticos, la economía global y el futuro de la democracia”, En Álvarez Lozano, Luis (Coord.) *Un mundo sin trabajo*, Ed. Dríada, México, 2003.

³¹ Claus Offe, *La sociedad del trabajo. Problemas estructurales y perspectivas de futuro*, Ed. Alianza Universidad, Madrid, 1992.

Veamos primero el sentido que cotidianamente los investigadores atribuyen a los procesos de flexibilidad y precariedad laboral.

Robert Castel, autor obligado en el tema de la flexibilidad laboral, la define como “*esa necesidad de ajuste del trabajador moderno a su tarea (que) no se reduce a la necesidad de ajustarse mecánicamente a una tarea puntual, pues exige que el operario esté inmediatamente disponible para adaptarse a las fluctuaciones de la demanda (...) Gestión de flujo extendido, producción por encomienda, respuesta inmediata a los azares del mercado, son convertidos en los imperativos categóricos de funcionamiento de las empresas competitivas*” para enfrentar toda la gama de situaciones novedosas que van dictando la demanda y la competencia. La empresa puede recurrir entonces a la flexibilidad externa y/o cuantitativa (como la subcontratación) o formar a su personal para la polivalencia y la adaptabilidad (*flexibilidad interna y/o cualitativa*).³²

En este cuadro de *flexibilidades* -donde se colocan prácticas como el recorte de la masa laboral en activo (downsourcing), el empleo intermitente, el trabajo a domicilio, las relaciones laborales que simulan contratos de carácter mercantil (regidos por el derecho privado y pagado como honorarios o comisiones) entre otros-, llama la atención no tanto su presencia en sí, puesto que algunas de esas prácticas tienen su historia, sino su vertiginosa difusión y la cálida acogida por parte de las élites políticas y empresariales en la región latinoamericana.

El advenimiento reciente de *prácticas flexibles* estuvo acompañado en la región de argumentos que las revelaban como recursos efectivos y prometedores para la prosperidad de la empresa, factores de crecimiento nacional, condición para competir por la inversión extranjera directa, y hasta como *solución* a los problemas de empleo. Para vencer resistencias ideológicas el discurso neoliberal la hizo aparecer como el *curso normal* de una sociedad comprometida con la apertura y el ejercicio de los derechos individuales. Luego, asimilarla ha sido un aspecto nodal de la reestructuración del aparato productivo, pues esa -se presume- es la clave para aprovechar los paquetes tecnológicos de vanguardia, competir con ventajas y ser capaz de reaccionar a las señales de mercado.³³ Queda por decir que en sus diferentes versiones, las modalidades en que se presenta la flexibilidad en el trabajo involucran varios niveles de la relación capital-trabajo, y degeneran ulteriormente como precariedad laboral.

³² Castel, “Las metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salario”, 1996. Citado por Fernando Urrea Giraldo, op. cit.

³³ Paulina Irma Chávez Ramírez, “Flexibilidad en el mercado laboral: orígenes y concepto”, *Aportes*, revista de la Facultad de Economía, BUAP, año VI, núm. 17, México, mayo-agosto de 2001.

Luego, acercarnos a los estudios sobre la precariedad en el trabajo nos lleva frecuentemente a documentos científicos que resaltan la precariedad del empleo ofertado y la propensión empresarial a generar puestos de trabajo mediocres en términos de ingresos capaces de satisfacer las necesidades cotidianas básicas del trabajador y la reproducción de su familia, y esto ocurre tanto al margen de la ley como con el apoyo institucional. En el mejor de los casos, los análisis enfatizan también el acto o los actos sucedidos en el tiempo en que se pactan por las partes contratantes las condiciones bajo las cuales se adquiere la fuerza de trabajo, y se definen los términos y el monto de su remuneración. En ambos casos la precariedad se manifiesta como:

a) Trabajos sin prestaciones sociales (en salud, seguridad, fondos de vivienda o de retiro) y/o no se pagan los tiempos muertos (como días de descanso obligatorios o vacaciones).

b) En los que no se respetan normas legales en jornada máxima, horas extras, edades, incapacidades, etc.

c) Donde los trabajadores permanecen al margen de la participación en utilidades y/o al pago de primas periódicas (aguinaldos o de vacaciones).

d) En los que el trabajador no puede ejercer sus derechos de libre expresión, asociación y de representación de sus intereses.

e) Empleos en los que no hay certeza de permanencia (contratos por tiempo o por obra determinada, por honorarios, amenaza permanente de términos unilaterales de contratos, descansos obligatorios sin goce de sueldo...) ni condiciones de seguridad e higiene que protejan su integridad física.

f) Remuneraciones estancadas y/o en menoscabo del salario real; ingresos por debajo del nivel de calificación (subempleo); diferencias en percepciones entre trabajadores que realizan las mismas funciones; retraso en el pago de salarios y/o hasta pago en especie por la vía de bonos con destino específico.

Pero la precariedad como fenómeno laboral es más que el empleo precario, pues atañe sobre todo a las condiciones de vida del obrero y su familia, y en ese espacio a la producción de la mercancía con la que se inserta en el ciclo económico. También incumbe a la posición de debilidad en que se coloca frente al capital para impedir que una proporción cada vez mayor del tiempo de trabajo necesario –en el contexto teórico de la economía marxista– se transforme en trabajo excedente.

En ese sentido la precariedad es una de las secuelas de las prácticas flexibles, su origen se remonta al interés de clase del capital que a falta de mejores opciones opta por dismantelar un modelo de relación salarial que, desde su perspectiva, se excede en su función de proveer los bienes y servicios necesarios para la producción y reproducción de la fuerza de trabajo, desde el ingreso salarial de uno de los miembros de la familia obrera. Un modelo en que participaba activamente la entidad estatal, como responsable de la redistribución del producto social mediante políticas sociales universalistas, en el diseño y la instrumentación de políticas económicas intervencionistas y de gestión, así como en el terreno político implicado en la conciliación de los intereses de clase por el cauce de las instituciones formales de negociación.

El modelo de relación salarial que tiende a reemplazarlo se sostiene precisamente en la condición precaria del trabajo, su vulnerabilidad y retroceso como clase organizada. En respuesta – individualista por cierto-, un mayor número de personas del núcleo familiar en el sector trabajador son orilladas a volcarse al trabajo por cuenta propia, en ocupaciones de subsistencia o empeñarse en la búsqueda de empleo asalariado sin la calificación o capacidades suficientes. La respuesta del Estado no va más allá de asistencia social a los sectores con carencias extremas.

De lo anterior, flexibilidad y la condición precaria son dos momentos sucesivos de un ambiente laboral de mayor sometimiento del trabajo al capital, directa e indirectamente. Pues es claro que el manejo y contratación flexible del *factor trabajo* y la propagación del empleo precario reporta muchas ventajas al capital:

a) A nivel del mercado de trabajo significa la posibilidad de disponer en cualquier momento y lugar de fuerza de trabajo suficiente, barata y calificada para la tarea precisa, y aún para tareas diversas a la vez –polivalencia-. También en cuanto se van eliminando limitaciones de restricciones de índole legal o burocrática para acceder a su antojo a la mano de obra. Y queda dispensado de responsabilidades si es que ofrece empleos de baja calidad, en términos de ingresos, prestaciones, estabilidad laboral, etc.

b) A nivel de la adquisición de este recurso, en el plano de las relaciones contractuales: cuenta con la facultad unilateral para cumplir exclusivamente lo que considere racional a su administración, haciendo uso de la libertad contractual de las partes, está en la mejor posición para eludir el pago de tiempos muertos, contratar por tiempo, por obra determinada, o tomar a prueba al obrero.

Otra ventaja es que no tiene que confrontar al trabajador en colectivo, aglutinado en organizaciones sindicales. El Estado, por su parte, permanece lejano a estas relaciones para facilitar arreglos entre particulares discrecionalmente.

c) A nivel del proceso productivo gana la autonomía necesaria para decidir y ejecutar unilateralmente lo que considere que es la combinación óptima de factores productivos (recortar personal, descansarlo temporalmente, etc.) y el aprovechamiento racional del *factor trabajo*, lo que equivale darle el uso que mejor le convenga en cada momento, y potenciar la intensidad del mismo por diversos métodos o formas de organización del trabajo.

Su significado para el trabajo asalariado se sitúa en el extremo opuesto, y no es preciso ser muy agudo para calcular las pérdidas que para el obrero traen aparejados las prácticas que se imponen en el mercado de trabajo, en las condiciones de contratación y en el acto de trabajo mismo.

- a) Mayor competencia en la búsqueda de puestos laborales derivada de menores ofertas laborales.
- b) Menores oportunidades de colocarse si no representa una buena inversión (edad, sexo, calificación, disponibilidad, costo...) para el empleador.
- c) Remuneraciones cada vez más raquíticas por el mismo o mayor esfuerzo o tiempo.
- d) Exclusión del mercado de productos, por su pérdida de poder adquisitivo y eventualmente exclusión del mercado laboral.
- e) Pérdida de derechos sociales por ley y de hecho.
- f) Detrimento de su capacidad de negociación colectiva de las condiciones de contratación y de trabajo.
- g) Explotación en grado superlativo palpable en mayor esfuerzo laboral y menor calidad de vida (problemas de salud, adelanto del término de su vida laboral útil, ausencia de ingresos por vejez o incapacidad).
- h) Condición inhumana de reproducción del trabajador y su familia en el largo plazo (sin acceso a alimentación adecuada, salud, servicios básicos, etc.).
- i) La necesidad de recurrir a ingresos suplementarios (doble jornada, trabajo informal, empleo asalariado o de otro tipo por parte de otros miembros de la familia...).

Una serie de estrategias procedentes de la gran corporación transnacional, se tiende tras esta problemática: En primer lugar, un fuerte impulso a la generación y aplicación de nuevos procesos,

métodos y materiales al proceso de producción; esto es, aplicarse a fondo en el desarrollo de las fuerzas productivas, que permita obtener una mayor cuota de plusvalor relativo mediante el incremento de la productividad del trabajo. Esto significa aumentar la parte constante del capital en detrimento de la oferta de empleo asalariado porque el número de trabajadores altamente calificados dedicados a la producción científica y tecnológica no compensa la pérdida masiva empleos de trabajadores con escasa o nula calificación.

En apariencia, la causa de la expulsión de la población al margen del trabajo asalariado –su exclusión social de la producción y del consumo- obedece al desarrollo de los medios que imprimen mayor productividad al trabajo, a un determinismo tecnológico; pero se trata, más bien, de un cierto tipo de relaciones sociales de clase, del control y uso capitalista de las fuerzas productivas.

En segundo término, aumenta la presión para abatir las restricciones institucionales que imponen los Estados nacionales en relación a la contratación y uso de la mercancía fuerza de trabajo, mientras paradójicamente se impone a estos mismos entes –como condición para invertir- contener al interior de sus fronteras el tráfico de trabajadores y afianzar el control sobre los sectores marginales crecientes, en beneficio de la estabilidad y gobernabilidad. Es el caso de la legislación que limitaba el aprovechamiento óptimo del recurso humano de los países latinoamericanos por parte de las empresas transnacionales, y que se ha ido venciendo con mayor o menor celeridad en los últimos años. En los casos en que se ofrece resistencia política, las prácticas se generalizan al margen de la ley con la complacencia de las autoridades.

En este sentido, la flexibilidad de las instituciones laborales significa la posibilidad real –legal o no- de disponer del trabajador, su energía, tiempo, facultades como mejor convenga al empleador; incluso por la vía del aumento de la jornada laboral o reducción del salario en un mismo lapso, que no es otra cosa sino recurrir al plusvalor absoluto como en el despuntar del capitalismo. Y ésta, que como otras circunstancias, se ostenta como ventaja comparativa regional es una circunstancia políticamente construida.

A estas alturas, son varios los investigadores que han mostrado que un ambiente de mayor flexibilidad, con menores reglamentaciones a costa de dismantelar prerrogativas laborales, ciertamente abona a la productividad y la competitividad, pero de ninguna manera los estudios de caso arrojan que sea la solución al desempleo.³⁴

³⁴ Ver por ejemplo a Jaime Ros, “El desempleo en América Latina desde 1990”, Serie *Estudios y perspectivas*, número 29, CEPAL, México, febrero de 2005; Enrique Hernández Laos y otros, *Productividad y mercado de trabajo*,

En tercer lugar, se responsabiliza al trabajador y en general al núcleo familiar de su propia reproducción, y en el caso extremo de su incapacidad y su pobreza, toda vez que en el nuevo esquema el Estado tiende a desprenderse de su responsabilidad social en salud, educación, asistencia, vivienda, etc., y no es parte de sus funciones esenciales contener el aumento salarial por la vía de subsidio al consumo, sino a partir de la desarticulación política y subordinación del sector trabajador respecto al capital.

Por último está su apoyo y contribución al ensanchamiento de la oferta de trabajadores dispuestos a emplearse cualquiera sean las condiciones y términos, contingente que aglutina de manera creciente sectores de la población –niños, discapacitados, inmigrantes en calidad de ilegales, etc.- que por sus circunstancias específicas propician el abuso del trabajador y una competencia desigual por los puestos de trabajo disponibles.

Se impulsa la movilidad internacional de bienes, servicios y capitales, pero por lo que toca a la mercancía fuerza de trabajo, las leyes del mercado sí se restringen a los espacios nacionales y ejercen presión a la baja sobre su precio (los salarios). Pero estas leyes no dictan del todo la contracción salarial, sólo contribuyen; en el fondo está el hecho cardinal de la disminución del valor de esta mercancía, en el sentido de que ahora el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir y reproducir la fuerza de trabajo se acorta. El acervo de satisfactores necesarios para generar y reponer este producto singular, y que antes permitía la reproducción del núcleo familiar, se restringe a su mínima expresión, escasamente permite el mantenimiento de algunos sus miembros y lleva a la búsqueda de otros ingresos. Dialécticamente, esta reducción del valor de la fuerza de trabajo opera como condición y consecuencia de una mayor extracción de plusvalor en una u otra de sus versiones.

Reflexiones finales

El cambio de rumbo económico en América Latina atiende a una dinámica socio-económica y a una directriz política de alcance supranacional. Pero además la naturaleza de tal orientación no es espontánea, pues se trata de un proyecto de sociedad ajeno –en su procedencia y en su interés- al desarrollo de nuestras sociedades. Un proyecto orientado desde luego al crecimiento de la región, pero no para su propio provecho, sino para nutrir desde diferentes circuitos el desarrollo del capital

como sistema. En ese sentido, es comprensible que las estrategias y acciones de política apunten a disponer el entorno productivo e institucional propicio a la difusión geográfica de la producción bajo criterios capitalistas.

La cuestión es que esa difusión geográfica es sólo un aspecto del escenario, y –creemos- no es el mas importante. Lo realmente significativo es que la relación entre el capital y el trabajo se altera en cada una de sus dimensiones (en el mercado, en las relaciones contractuales y en el proceso productivo) a favor del primero, para someter en última instancia a la clase trabajadora a nuevas exigencias y sacrificios; al punto de situar en su mínima expresión el precio de la fuerza de trabajo.

En algunos países –como Chile- el ajuste estructural en el plano laboral cuenta hace tiempo con respaldo jurídico e institucional, y en otros casos (como México) opera sólo ha a nivel de prácticas toleradas por las autoridades; pero resulta claro que el perfil de las relaciones salariales en estos momentos exhibe un regresión de la posición obrera ante el capital. Un perfil de relaciones salariales que se rige de lleno por la *racionalidad productiva* que impone la competencia y el mercado mundial, y descarta consideraciones de índole social por razones de eficiencia.

Por las mismas razones se desplazó el paradigma de producción tradicional basado en prerrogativas obreras mínimas tachándolo de improductivo y dispendioso; y, con la justificación de eliminar restricciones e inercias heredadas del pacto social *fordista*, la estrategia se encamina a estrechar los costos de producción ahorrando en recursos humanos. El empleo a tiempo parcial y la merma de los salarios medios son parte de ese ajuste, tanto como lo es la extenuación física y mental del obrero asociado al uso tecnología que extiende su rendimiento al máximo. También es parte de ese proceso el desequilibrio entre la oferta y demanda de puestos de trabajo, que coloca a las empresas en posición de decidir unilateralmente los términos de las contrataciones.

Para reformar al Estado protector y para facilitar el arribo del capital productivo a las naciones latinoamericanas se invocaron las ventajas del mercado libre; y se ha venido insistiendo que el ambiente laboral que todavía está en construcción responde mejor a la libertad de los contratantes -en cuanto no pone límites a la búsqueda del interés de cada una de las partes-. Empero, el terreno ganado por capital en detrimento del trabajo lo despoja del margen de libertad -y de paso una serie de derechos- que había conquistado y ejercía el obrero. Y es de reconocer que el Estado ha realizado una gran contribución a la acumulación ampliada del capital al deslindarse de responsabilidades respecto a la reproducción cotidiana y el reemplazo generacional de la fuerza de trabajo. En suma, que la libertad es el valor que en el marco del discurso pseudo-científico de la *globalización*

se enaltece para someter al trabajador en su individualidad y al sector obrero en general a una condición de vida precaria, de vulnerabilidad e incertidumbre, pues la exclusión laboral es una amenaza permanente.

Referencias Bibliográficas

- Álvarez Lozano, Luis (Coordinador), *Un mundo sin trabajo*, Ed Dríada, México, 2003.
- Antunes, Ricardo, *¿Adios al trabajo? Ensayo sobre la metamorfosis y la centralidad en el mundo del trabajo*, Colección Biblioteca Latinoamericana de Servicio Social, Cortez Editora, Brasil, 2001.
- Beccaria, Luis y Galin, Pedro, “Competitividad y regulaciones laborales”, *Revista de la CEPAL* num. 65, Santiago de Chile, agosto de 1998.
- Boyer, Robert (Compilador), *La flexibilidad del trabajo en Europa*, Ed. Ministerio del Trabajo y Seguridad Social e España, Madrid, 1987.
- Bonnet, Alberto R., “Leyendo la ‘globalización’ políticamente”, *Comunidad Virtual de Gobernabilidad*, Chile, 2005. Consultado el 03/2005 en <http://www.gobernabilidad.cl/modules.php?name=News&file=article&sid=761>
- Bronstein, Arturo, *Pasado y presente de la legislación laboral en América Latina*, OIT, Costa Rica, 1998.
- Campos Ríos, Guillermo, “Los rostros opuestos del mercado de trabajo”, *Aportes*, Revista de la Facultad de Economía-BUAP, año VI, núm. 18, México, septiembre-diciembre de 2001.
- CEPAL, *Anuario estadístico para América Latina y el Caribe 2003*. Consultado el 04/2005 en http://www.eclac.cl/publicaciones/Estadisticas/4/LCG2224PB/p1_1.pdf
- Cetré Castillo, Moisés, “Comercio internacional y normas laborales”, en Revista *Comercio Exterior* num. 10, Vol. 48, México, Octubre de 1998.
- Cocco, Guiseppe y Vercellone, Carlo, “Los paradigmas sociales del posfordismo”, *Globalización*, Revista mensual de economía, sociedad y cultura, agosto de 2002. Consultado el 09/2004 en <http://www.rcci.net/globalizacion/2002/fg271.htm>
- Chávez Ramírez, Paulina Irma, “Flexibilidad en el mercado laboral: orígenes y concepto”, *Aportes*, Revista de la Facultad de Economía-BUAP, año VI, núm. 17, México, mayo-agosto de 2001.
- De la Garza Toledo, Enrique (compilador), *Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo XXI*, Colección Grupos de trabajo CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Argentina, 1999. Disponible en Biblioteca virtual de CLACSO; disponible en <http://www.clacso.org> Consultado 09/2004.
- Dirven, Martine, “El papel de los agentes en las políticas agrícolas, intenciones y realidades”, *Revista de la CEPAL* núm. 68, Santiago de Chile, agosto de 1999.
- Anguita, Julio, *El libro de las 35 horas*. Versión electrónica consultada el 08/2004 en <http://www.izquierda-unida.es/Publicaciones/Libro35Horas/libro35h1.htm>
- Figuroa Sepúlveda, Víctor Manuel, *América Latina en la crisis del patrón neoliberal de crecimiento*, LVII Legislatura del Estado de Zacatecas y Unidad Académica de Ciencia Política, UAZ, México, 2003.
- Fossati, Felipe, Aspiroz, José Ramón, y Mendoza, Yanina, *Panorama laboral de América Latina 1998*, Universidad de los Trabajadores de América Latina, Venezuela, 1998. Consultado el 08/08/2003 en <http://www.atal.org/empleo/1.htm>

- Gorz, André, **Metamorfosis del trabajo. Búsqueda de sentido. Crítica de la Razón económica**, Madrid: Sistema, España, 1991.
- Grupo de los viernes del CSO El Palomar, “Crítica del trabajo (asalariado)”, ponencia presentada en Barcelona, 1997. Consultado el 12/2005 en <http://www.motivados.org/werrec2003/txt/trabajo0.htm>
- Hernández Laos, Enrique y otros, **Productividad y mercados de trabajo**, Ed. Casa Abierta al Tiempo, México, 2000.
- Hirsch, Joachim, “¿Qué es la globalización?”, Revista **Realidad Económica** núm. 147, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico, Argentina, 1997.
- Köler, Holm-Detlev y Wannöf, Manfred, **Los sindicatos en América Latina ante los desafíos del neoliberalismo**, Fundación Friedrich Ebert en Bonn, Alemania, s/f.
- Labra M., Armando, **Políticas de empleo**, Cuadernos de Grandes Tendencias Políticas Contemporáneas, publicado por la Coordinación de Humanidades, UNAM, México, 1986.
- Lara Flores, Sara María, “Análisis del mercado de trabajo rural en México en un contexto de flexibilización”, en Giarraca, Norma (comp.), **Una nueva ruralidad en América Latina**, CLACSO-ASDI, Buenos Aires, 2001.
- Lóyzaga de la Cueva, Octavio, “El cambio y la flexibilidad de la legislación laboral en la recomposición del capitalismo”, Revista **Alegatos** núm. 27, México, mayo/agosto de 1994.
- Offe, Claus, **La sociedad del trabajo. Problemas estructurales y perspectivas de futuro**, Ed. Alianza Universidad, Madrid, 1992.
- Noticias Obreras, “Geografía del ‘trabajo informal’”, **Globalización**, Revista mensual de economía, sociedad y cultura, octubre de 2002. Consultado el 09/2004 en <http://rcci.net/globalizacion/2002/fg287.htm>
- OIT, **Información sobre la agricultura**, Sección de Datos y Cifras-La agricultura, Ginebra. Consultado el 08/2004 en <http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/inf/download/wssd/pdf/agriculture.pdf>
- **Informe VI: Sobre el trabajo decente y la economía informal 2002**, Conferencia internacional del Trabajo 90ª Reunión, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra, 2002. Consultado el 12/2004 en <http://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc90/pdf/rep-vi.pdf>
- **Panorama Laboral 2003. América Latina y el Caribe**, Peru, 2004. Consultado el 09/2004 en http://www.oit.org.pe/portal/documentos/panorama_laboral_2003_texto_completo.pdf
- “Un nuevo estudio de la OIT destaca las tendencias laborales en el mundo: Aumenta la productividad en los Estados Unidos y mejora la capacidad de Europa para crear empleo”, Comunicado de Prensa OIT/03/40, 1º de septiembre de 2003. Disponible en <http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/inf/pr/2003/40.htm> Consultado 09/2004.
- **La libertad de asociación y la libertad sindical. El reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva**, Consejo de Administración, mayo de 2000. Consultado el 02/2005 en <http://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/gb/docs/gb277/3-2/coll/e4.htm>
- “Nuevo Informe de la OIT sobre las tendencias mundiales del empleo en 2003”, Comunicado de Prensa OIT/03/01, viernes 24 de enero de 2003. Consultado 06/2004 en <http://www.ilo-mirror.cornell.edu/public/spanish/bureau/inf/pr/2003/1.htm>
- “Perspectivas inciertas: en el nuevo informe de la OIT se describe un panorama sombrío del empleo en el mundo”, **Revista Trabajo** núm. 46, Marzo 2003, Ginebra. Consultado el 08/2004 en <http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/inf/magazine/46/get2003.htm>

- “El futuro del trabajo decente en la economía global”, *Revista Trabajo* núm. 38, enero/febrero 2001, Ginebra. Consultado el 09/2004 en <http://www.ilo.org/public/spanish/bureau/inf/magazine/38/news.htm#global>
- *Seguridad económica para un mundo mejor*, Resumen Ejecutivo, Ginebra, 2005. Consultado el 09/2004 en <http://www.ilo.org/public/spanish/protection/ses/download/docs/summary.pdf>
- Rifkin, Jeremy, *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*, Ed. Paidós, México, 1996
- Ros, Jaime, “El desempleo en América Latina desde 1990”, Serie *Estudios y perspectivas* núm. 29, CEPAL, México, febrero de 2005.
- Rosenbluth, Guillermo, “Informalidad y pobreza en América Latina”, *Revista de la CEPAL* núm. 52, Santiago de Chile, abril de 1994.
- Rodríguez Camacho, Marco A, *Nuevo enfoque de las políticas sociales en América Latina*, Página web de la Escuela Superior de Trabajo Social-Universidad Autónoma de Sinaloa, México, 2003. Consultado el 01/2005 en <http://www.uasnet.mx/ests/politicassociallatina.htm>
- Stallings, Barbara y Weller Jürgen, “El empleo en América Latina, base fundamental de la política social”, *Revista de la CEPAL* núm. 75, México, diciembre de 2001.
- Supervielle, Marcos y Quiñones, Mariela, “De la marginalidad a la exclusión. Cuando el empleo desaparece”, Ponencia presentada en la Reunión Subregional ALAST *El trabajo en los umbrales del siglo XXI. Lecturas diversas del Cono Sur*, Cochabamba, Bolivia, 2002.
- Urse, Juan Carlos, “Trabajo (asalariado), empleo y desocupación”, Revista *Herramienta* núm. 4, Buenos Aires, invierno de 1997.
- Weller, Jünger, “Los mercados laborales en América Latina. Su evolución en el largo plazo y sus tendencias recientes”, Serie *Reformas Económicas* núm. 11, CEPAL, Santiago de Chile, diciembre de 1998.
- “Tendencias del empleo en los años noventa en América Latina y el Caribe”, *Revista de la CEPAL* número 72, Santiago de Chile, diciembre de 2000.