

Los nuevos escenarios laborales en América Latina

Juan Pablo Pérez Sáinz

Juan Pablo Pérez Sáinz: sociólogo, investigador del Programa FLACSO-Costa Rica.

Resumen:

En los últimos años han surgido nuevos escenarios laborales. Se ha producido una heterogeneidad ocupacional más compleja que la anterior, caracterizada hasta ahora por la segmentación formal/informal. Los nuevos escenarios pueden ser observados en aspectos como la dinámica del empleo, el tipo de fuerza laboral incorporada, las condiciones de trabajo vigentes, los modos de organización del proceso laboral y los actores que se estarían configurando desde el mundo del trabajo. Estos escenarios, a su vez, plantean nuevos retos analíticos

Los países latinoamericanos están sometidos, en la actualidad, a transformaciones socioeconómicas importantes. La crisis de los 80 mostró los límites históricos del modelo acumulativo precedente, basado fundamentalmente en la industrialización sustitutiva de importaciones. Posteriormente, los programas de ajuste estructural, aplicados en casi todos los países, han profundizando tales transformaciones en un doble sentido. Por un lado, hay una importante apertura de todas las economías que las hace vulnerables a la competencia internacional. Y, por otro, está emergiendo un nuevo sector de transables constituido por la producción de bienes y servicios exportables o capaces de competir en el nuevo contexto de apertura y que, por tanto, se inserta dentro de la dinámica de globalización que caracteriza el actual desarrollo de la economía mundial.

Una nueva heterogeneidad ocupacional

En términos de caracterizar la estructura del empleo urbano en la fase previa de modernización ha habido consenso sobre dos puntos fundamentales. Primero, se estaba ante una realidad heterogénea que era reflejo de la propia diversidad productiva. Y, segundo, tal heterogeneidad se entendía en términos de la distinción entre formalidad e informalidad. Por el contrario, donde no ha existido acuerdo, sino amplias divergencias, ha sido en caracterizar al ámbito informal, y por tanto la naturaleza de tal distinción, dando lugar a un profuso debate al respecto en América Latina¹.

¹ Para un análisis de tal debate, v., entre otros, Pérez Sáinz (1991); Portes y Schauffler; Rakowski.

No obstante, esta imagen, indiferentemente de la interpretación que se asuma sobre la misma, no parece responder más a la nueva realidad emergente que la reestructuración productiva está induciendo². En este sentido se plantean tres hipótesis respecto a cambios en curso en términos de heterogeneidad ocupacional.

La primera tiene que ver con la emergencia de un nuevo sector de transables, tal como se ha mencionado en la introducción, y respecto al cual se puede pensar en, al menos, dos vías de constitución del mismo que reflejan sendos procesos acumulativos. Vías que no se excluyen mutuamente sino que, por el contrario, puede combinarse. La primera respondería a procesos de reconversión de empresas ya existentes bajo el modelo previo. Tal reconversión supone su transformación en firmas productoras de transables, sea porque se reorientan a la exportación o porque devienen competitivas en el nuevo marco de apertura. Esta transformación debe tener su expresión en términos tecnológicos y, sobre todo, organizacionales y, al respecto, se ha argumentado que éstos suelen preceder a aquéllos (Humphrey; De la Garza). O sea, se supone que en esta primera vía se dan importantes cambios en términos de la organización del proceso laboral como se argumentará en el próximo apartado. Por su parte, la segunda vía remite a la aparición de un nuevo capital, sea extranjero o local. Respecto a esta vía habría un par de elementos importantes a resaltar. Por un lado, existiría presencia de capital foráneo de origen distinto al de décadas pasadas. O sea, si bien es probable que la hegemonía de la inversión estadounidense se mantenga (acompañada, de manera desigual según el país, por capitales europeos) se detecta también presencia de otras inversiones como las procedentes de los denominados nuevos países industrializados asiáticos. Y, por otro lado, esta segunda vía de acumulación puede insertarse en ciertos nichos del mercado mundial donde las ventajas comparativas son la localización geográfica y, sobre todo, el costo de la mano de obra. Esto supone que las necesidades de innovaciones tecnológicas y organizacionales, si bien no están ausentes, no son tan apremiantes como en la primera vía acumulativa.

Se puede postular que el primer tipo de proceso de acumulación, basado en la reconversión productiva, acaece más bien en contextos donde existe un tejido industrial más denso. Este sería el caso de países de industrialización más temprana y extensa como Argentina, Brasil o México. Por el contrario, la segunda

² Un balance preliminar del impacto sobre el empleo de la reestructuración productiva en la región, lo ha realizado García. Este autor, para inicios de los 90, subraya dos resultados: por un lado, todos los procesos reestructuradores han generado costos sociales, aunque lo importante es la magnitud y duración de los mismos; y, por otro lado, las experiencias (Chile, Costa Rica y México) que avanzaron más, en términos de reestructuración, después de la etapa inicial, evidencian recuperación de empleo e ingresos. En un trabajo posterior, García ha comparado en profundidad estos tres países enfatizando que el caso chileno, si bien fue donde el proceso de ajuste generó los costos sociales más altos, es el que registra un crecimiento del empleo más rápido y sostenido dentro del nuevo modelo productivo. Respecto a los otros dos países hay que recordar la reciente crisis mexicana y su impacto sobre el trabajo, especialmente, en términos de incremento del desempleo. Y, en el caso costarricense, se está ante un nuevo intento de ajuste, esta vez sin la ventaja geopolítica de los 80, que habrá que ver los costos laborales que conlleva.

vía se ajustaría mejor a contextos de tejido industrial menos denso; o sea, países de industrialización más tardía y menos arraigada como pueden ser los centroamericanos. La dimensión de densidad industrial supone que en la primera vía se puede esperar que este proceso de reconversión no se limite sólo a empresas individuales sino que conlleve también la constitución de tramas de firmas con un centro (empresas funcionando más o menos según principios de especialización flexible) y una periferia de establecimientos subordinados donde las innovaciones tecnológicas y organizativas no estén tan desarrolladas. No obstante, es importante no olvidar lo mencionado anteriormente: estas dos vías no son en absoluto mutuamente excluyentes y pueden combinarse en una misma realidad nacional.

Esta distinción de vías acumulativas remite al carácter heterogéneo que también caracterizaría a este nuevo sector de transables. Pero, también tal heterogeneidad tiene su expresión en términos de otras dimensiones como pueden ser el tipo de actividad (mercados financieros emergentes, industria de maquila, turismo, etc.). Pero una dimensión que merece ser resaltada: la espacial. El anterior modelo acumulativo estaba asociado a una creciente urbanización y, más en concreto, a la metropolización. En la actualidad se puede postular que, si bien la tendencia hacia una mayor urbanización no se revierte, en los sistemas urbanos latinoamericanos ha habido pérdida de primacía de los grandes centros metropolitanos durante los años de crisis (Portes). Por consiguiente, se puede pensar que el nuevo modelo acumulativo, si bien mantiene su carácter básicamente urbano plantea una espacialidad mucho menos concentrada y más diversificada. De hecho, la nueva inversión así como ciertas empresas reconvertidas buscan espacios sociolaborales vírgenes, para controlar mercados de trabajo locales con mano de obra con poca tradición industrial y –sobre todo– sindical³.

La segunda hipótesis que se quiere plantear tiene que ver con el declive del sector formal. Como es sabido este ámbito ocupacional fue el que sufrió el mayor impacto con la crisis. O sea, la desocupación generada en los años 80 provino de la destrucción de empleo en este sector y, en concreto, de empresas privadas (PREALC). Las perspectivas en la actualidad no son en absoluto halagüeñas. Así, la apertura de la economía, elemento central de los programas de ajuste estructural, plantea un dilema vital a las empresas formales: su reconversión hacia firmas de transables sea exportando o compitiendo con importaciones, o su postergación a nichos marginales del mercado con amenaza de extinción. Menos trágica es la perspectiva dentro del sector público. Pero también es conocido que otro elemento importante de los programas de ajuste estructural es la reforma del Estado que conlleva, por un lado, privatización de empresas públicas y, por otro lado, reducción del aparato del gobierno central. En este sentido, se puede postular, proyectando al límite, que el sector formal será sinónimo de empleo público reducido en el futuro.

³ Es lo que en la literatura sobre los nuevos modelos socio-productivos se conoce como «greenfield site» por oposición al «brownfield site».

Una consecuencia importante del declive de este sector sería que la distinción entre formalidad e informalidad, fisura clave de la precedente heterogeneidad, tiende a borrarse. Este fenómeno supondría que los criterios de diferenciación ocupacional, utilizados hasta ahora, están perdiendo pertinencia. Así, el enfoque basado en la regulación, como el de Castells y Portes que diferencia actividades reguladas (formales) de las no reguladas (informales), se ve confrontado a la tendencia creciente hacia la desregulación de los mercados laborales que se imponen a través de los programas de ajuste y, sobre todo, de las propias prácticas empresariales. Es decir, al existir un proceso de homogeneización, en términos desreguladores, tal distinción deja de tener pertinencia⁴. Pero igualmente el criterio de diferenciación postulado por el desafortunadamente desaparecido Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) ha perdido vigencia. Se debe recordar que en este enfoque la heterogeneidad era concebida en términos tecnológicos, la cual se asociaba al tamaño del establecimiento (Mezger). Es decir, el sector formal lo conformaban las empresas con alta relación capital/trabajo que correspondían a los establecimientos de mayor tamaño en términos de empleo. Por el contrario, las unidades productivas de tecnología simple y poca absorción de mano de obra (microempresas y trabajo por cuenta propia) constituían el sector informal. Hoy en día, los cambios tecnológicos, especialmente gracias a la microelectrónica, no permiten postular tal asociación entre tecnología y tamaño del establecimiento que, de hecho, corresponde al modelo fordista basado en las economías de escala y orientado a la producción en masa.

Finalmente, la tercera de las hipótesis tiene que ver con los cambios producidos dentro de la informalidad. Al respecto, se ha postulado que si bien las actividades caracterizadas como informales permanecen, sus procesos de génesis, dinámica y articulación a la economía nacional (e, incluso, internacional) han variado. Es decir, en el contexto de la modernización previa la heterogeneidad de la informalidad se explicaba en términos de su articulación al sector formal. Así, se podía diferenciar entre una informalidad de subsistencia, que proveía bienes y servicios a los trabajadores formales, de una informalidad dinámica que había logrado ocupar nichos del mercado correspondientes a demandas de sectores medios (Pérez Sáinz 1994). Por el contrario en la actualidad, ante la pérdida de importancia del sector formal como se ha argumentado anteriormente, sería en términos de la articulación con el emergente sector de transables que habría que entender la heterogeneidad informal. En este sentido se ha propuesto hablar de neoinformalidad esbozando tres escenarios de la misma en relación con las dinámicas de globalización y exclusión (Pérez Sáinz 1995).

⁴ Aún más, para ciertas subregiones como la centroamericana, se puede argumentar que en algunos países nunca existió mayor regulación, con la excepción parcial del empleo público (Pérez Sáinz, 1994). O sea, este tipo de enfoque difícilmente podría explicar la heterogeneidad ocupacional acaecida en las décadas precedentes.

El primero remite a la constitución de una economía de la pobreza inscrita en el proceso de exclusión. Si bien este escenario no es nuevo, ya que supone la prolongación histórica de la previa informalidad de subsistencia, sí hay elementos inéditos respecto del período anterior. Por un lado, la génesis de excedente estructural de fuerza laboral no responde a los mismos mecanismos, ya que la nueva dinámica acumulativa, basada en la producción de transables, no conlleva siempre un sesgo tecnológico intensivo en capital. Y, por otro lado, hay incorporación a este ámbito informal de los denominados «nuevos pobres»; especialmente, antiguos asalariados del sector formal en el modelo previo, que han perdido su puesto de trabajo.

El segundo escenario identificado es el de informalidad subordinada. Se puede pensar en dos modalidades del mismo. Por un lado, estarían los procesos de deslocalización productiva ante los imperativos de flexibilización que llevan a que ciertos componentes del producto sean elaborados fuera de la empresa. Este fenómeno ya ha sido mencionado en relación a la primera vía de acumulación en el sector de transables, en términos de configuración de tramas de firmas; lo que se postula ahora es que tal deslocalización puede incursionar hasta el mundo informal. Por otro lado, los cambios en el mercado, ante los procesos de globalización, suponen que la producción de transables confronten demandas cuyas exigencias pueden superar las capacidades productivas existentes. Esto supone la necesidad de la subcontratación que constituiría una segunda modalidad de este mismo escenario. Se piensa que esta última sería la expresión más recurrente en relación a la segunda vía de acumulación de transables.

Y, finalmente, se ha detectado la existencia de aglomeraciones de pequeñas empresas dinámicas. Este escenario supone la presencia de cierta socio-territorialidad. Es decir, se está ante unidades productivas que no sólo son físicamente sino, ante todo, socialmente próximas. Esto implica que su dinámica viene influenciada –de manera significativa– por la movilización de capital social. Esta modalidad suele aparecer en comunidades que, por razones históricas específicas, han logrado la conformación de una aglomeración económica y que, a la vez, por razones también peculiares, han conseguido insertarse en la dinámica de la globalización⁵.

Por consiguiente, este conjunto de hipótesis conllevan a proponer la existencia de una nueva heterogeneidad ocupacional, más compleja que la anterior, donde se podría distinguir cinco ámbitos laborales. El primero sería el referido al sector emergente de transables, donde resulta pertinente diferenciar las dos vías acumulativas: las nuevas empresas y las reconvertidas. El segundo remite al escenario de la neoinformalidad subordinada mientras el tercero correspondería a

⁵ Este escenario ha sido explorado con dos estudios de economías comunitarias en Centroamérica (Pérez Sáinz, 1994). También correspondería el caso del Valle Sinos en el estado brasileño de Rio Grande do Sul, en sus inicios. Posteriormente, en la década de los 70 esta aglomeración evolucionó hacia la conformación de un distrito industrial, con emergencia también de grandes empresas, y en la actualidad se estaría operando una reorientación hacia producción de menor tamaño (Schmitz).

las aglomeraciones de pequeñas empresas dinámicas. El sector formal del modelo previo, en el que se puede diferenciar el empleo en empresas privadas del que tiene lugar en entidades públicas, representaría un cuarto ámbito. Y, finalmente, la informalidad de subsistencia, como sinónimo de economía de pobreza, configuraría el último espacio ocupacional.

Antes de pasar a analizar distintas dimensiones laborales que ayudarían a esbozar escenarios para cada uno de estos ámbitos, es importante mencionar que los cuatro primeros se enmarcan dentro de la dinámica de globalización mientras el último se inscribe, claramente, dentro del proceso de exclusión, ubicándose el sector formal en un estadio intermedio.

Los nuevos escenarios laborales

A partir de esta propuesta de nueva heterogeneidad ocupacional, intentaré esbozar los posibles escenarios laborales en configuración en América Latina. Para ello tomaré en cuenta las siguientes dimensiones: dinámica del empleo, tipo de fuerza laboral, condiciones de trabajo, organización del proceso laboral y, por último, actores surgidos desde el mundo del trabajo.

Del mismo, y en relación a la primera dimensión considerada, hay que mencionar que los cuatro ámbitos ocupacionales, articulados a la dinámica globalizadora, se caracterizarían por un crecimiento del empleo, pero de carácter fluctuante, ya que serían ámbitos con posibilidad de generar empleo por su inserción en el proceso globalizador, lo cual les conferiría dinamismo; no obstante, ello se vería afectado por una de las principales características del nuevo tipo de mercado que conlleva la globalización: los mercados se muestran volátiles por la penalización del consumo producida. Por consiguiente se estaría ante fluctuaciones que responderían no sólo a ciclos económicos, originados en el desarrollo tecnológico, sino también a cambios menos previsibles. Es decir, la globalización impone un contexto mucho más impredecible que el de la modernización previa.

En cuanto al sector formal, parece obvio que su capacidad de absorción de fuerza laboral se vería progresivamente reducida como resultado tanto de la apertura comercial como de la reforma estatal. Obviamente, se mantendría un cierto nivel de empleo público, pero es previsible, incluso a mediano plazo, que este tipo de ocupación no crecerá y su peso relativo dentro del empleo total tenderá a disminuir. La informalidad de subsistencia funcionaría como en el pasado, aunque con significados distintos, como un ámbito de absorción de fuerza laboral excedente, que podría tener un triple origen. Primero, estaría la fuerza laboral nueva sin conseguir incorporarse a la dinámica de globalización. Este tipo de excedente sería bastante similar al del período modernizador previo. No obstante, al respecto hay que mencionar que, al contrario del sector formal en las décadas pasadas, algunos de los nuevos ámbitos ocupacionales parecen más accesibles incluso a trabajadores sin mayor escolaridad; y, que por otra parte la afiliación sindical no parece que vaya a tener un papel de barrera institucional como antes. La informalidad de subsistencia puede acoger, igualmente, a desplazados del

sector formal. En este caso se estaría ante la presencia del fenómeno de la nueva pobreza; o sea personas que, por su lugar de residencia (fruto de su estatus ocupacional anterior), satisfacen necesidades básicas –en concreto las referidas a la vivienda– pero se han visto afectadas por una reducción importante de sus ingresos que los ubica por debajo de la línea de pobreza. Finalmente, la informalidad de subsistencia puede ser el destino final de fuerza laboral desgastada en el sector de transables. Esta perspectiva emerge como más probable en la segunda vía de acumulación de transables donde se puede esperar un uso más intensivo de la fuerza de trabajo, como se analizará más adelante.

En relación al tipo de fuerza laboral, en los casos del nuevo sector de transables y de informalidad subordinada estamos ante una nueva fuerza de trabajo. Este adjetivo no remite, necesariamente, a mano de obra que se incorpora –por primera vez al mercado de trabajo, aunque pueda ser el caso en el sector de transables; es nueva en tanto se incorpora a ámbitos ocupacionales antes inexistentes. Al respecto es importante llamar la atención sobre dos atributos socio-demográficos que pueden tener especial relevancia en tales ámbitos, especialmente en el nuevo del sector de transables. Por un lado la dimensión de género ya que, como hemos dicho, las estrategias de desarrollo orientadas hacia la exportación (de bienes manufacturados, servicios de turismo, etc.) es uno de los factores que coadyuvan a una mayor participación laboral de las mujeres (Oliveira). Y por otro lado estaría el factor etario, en concreto el uso de mano de obra joven. Estos atributos concordarían con las estrategias de localización en espacios socio-laborales vírgenes tal como se ha mencionado en el apartado anterior.

El otro sector de transables, el reconvertido y el formal, deberían acoger al mismo tipo de mano de obra a la que se ha calificado como tradicional. O sea, se estaría ante el perfil del momento modernizador previo: hombres, maduros, con cierta escolaridad y con responsabilidades familiares. No obstante, en el primer caso es necesario resaltar diferencias de género. La constitución de tramas de firmas puede conllevar que en el centro, las empresas con mayores innovaciones organizativas, predomine la fuerza laboral masculina mientras que en los establecimientos periféricos el empleo tienda a feminizarse⁶.

En el caso de aglomeraciones de pequeñas empresas dinámicas, el rasgo central de tal fuerza laboral quizá sea su naturaleza local. O sea, son aglomeraciones que controlan territorialmente su mercado de trabajo local. Y, en cuanto a la informalidad de subsistencia, parecería que la exclusión es la mejor definición de esta fuerza laboral. No obstante, es preciso hacer una advertencia. Tal exclusión no debe ser entendida como una condición definitiva, ya que puede darse circulación de mano de obra e incorporación temporal al sector de transables.

⁶ Roldán ha encontrado este tipo de división de género en su estudios sobre empresas industriales en Argentina. Parecería que es un fenómeno generalizable a países de mayor desarrollo industrial en la región (Hirata et al.).

Las condiciones laborales son, tal vez, la dimensión que se muestra como más homogénea. En este sentido, en general hay una tendencia hacia la precarización laboral, aunque pueda tener significados distintos según el ámbito ocupacional⁷.

Respecto al nuevo sector de transables, por su localización en espacios sociolaborales vírgenes, se puede pensar que las condiciones laborales dejan mucho que desear. Por ejemplo, la evidencia empírica sobre la maquila en la Cuenca del Caribe muestra, de manera consistente, tres hechos: 1) existe una alta rotación de fuerza de trabajo, o sea poca estabilidad laboral. Este fenómeno respondería a dos causas: por un lado, se está ante fuerza de trabajo joven sin trayectorias laborales claramente definidas, y por otro lado, la mala calidad del empleo no genera mayor identificación con el mismo; 2) existen jornadas prolongadas y muy intensas, que desgastan la capacidad laboral; y 3) si bien las remuneraciones suelen ser superiores al salario mínimo, no pasan de ser un complemento dentro del ingreso familiar. Este último rasgo, o sea el uso de mano de obra barata, parece ser también una característica de lo que en México se ha denominado maquila de segunda generación: la supuestamente adaptada a las exigencias de flexibilización productiva mediante la incorporación de innovaciones tecnológicas y organizativas (Wilson). No obstante, en este tipo de situación, la necesidad de cautivar fuerza de trabajo podría llevar a cierta desprecuarización de las condiciones laborales.

Respecto al subsector reconvertido, se tiende a una redefinición de las condiciones laborales existentes. Probablemente, lo que se produce es un «trade off» entre estabilidad laboral con otras dimensiones que tenderían a empeorar. En términos de tramas de firmas, se puede pensar que la precarización se acentúa en los establecimientos periféricos. Deterioro sería, sin duda, el calificativo a asignar al sector formal donde las conquistas laborales son difíciles de mantener, incluso en las instituciones estatales. Al respecto, el fenómeno más paradigmático sería la pérdida del valor real del salario mínimo, auténtico símbolo del empleo formal, que ha dejado de ser –ya desde la crisis– un referente básico de las relaciones laborales (Ynfante).

Esta precarización laboral del sector formal, así como la que se insinúa en el de transables, tiene una clara expresión en la flexibilización de la normatividad del trabajo, sea con la promulgación de nuevas legislaciones o en la redefinición de los mecanismos de negociaciones colectivas. Al respecto se ha señalado la preferencia empresarial tanto por la flexibilidad unilateral (sin consulta a las organizaciones de los trabajadores) como por la flexibilidad numérica y funcional (ajustes cuantitativos y cualitativos de plantillas) (De la Garza).

Los tres ámbitos de la neoinformalidad coincidirían en términos de la precariedad de sus relaciones laborales. No obstante, la evolución de las mismas mostraría

⁷ Precarización que afectaría, de manera desigual, a diferentes tipos de fuerza laboral. Así, ya desde la crisis de los 80, el empleo femenino se ha visto sometido a una precarización creciente (Arriagada).

perspectivas distintas. En el caso de la informalidad de subsistencia, tal evolución escapa a la propia dinámica de este ámbito ya que la misma viene signada por la lógica de la pauperización, donde no hay posibilidades de crecimiento y mejora. La informalidad subordinada, mientras no supere los lazos verticales y jerárquicos de subcontratación, perpetuaría la precariedad; un comentario que se puede extender a los establecimientos periféricos de tramas de empresas reconvertidas. Y, en cuanto a las aglomeraciones de pequeñas empresas dinámicas, si se logra imprimir una dinámica de crecimiento basada en la interacción entre competencia y cooperación, como el que ha caracterizado el desarrollo de los denominados distritos industriales del Norte, hay posibilidades de configurar condiciones laborales no precarias⁸.

Los cambios acaecidos en términos de organización del proceso de trabajo son, sin duda, uno de los temas que más han concitado la atención de los especialistas de la región dando lugar a una copiosa bibliografía⁹. Este fenómeno de las innovaciones organizativas, a las cuales ya se ha hecho mención en el apartado anterior, tiene lugar, fundamentalmente, en el sector de transables. De hecho, la constitución de empresas en el mismo suele conllevar la implementación de tal tipo de innovaciones. De la reflexión desarrollada sobre esta temática en la región se pueden resaltar, entre otros, los siguientes aspectos.

Primero, no parece producirse una difusión sistémica de las innovaciones, como sistemas de «justo a tiempo» o «control total de calidad». Tal difusión depende, fundamentalmente, de las estrategias de cada firma donde las grandes empresas locales y las transnacionales tienen ventajas gerenciales (Carrillo). En este mismo sentido hay que apuntar la importancia de las culturas empresariales vigentes que serían los vectores principales de materialización de principios organizativos inducidos desde el mercado (Hualde y Pérez Sáinz). Al respecto, se plantea como gran reto la superación de la mentalidad rentista del empresariado local, incubada durante el período modernizador previo dentro del marco proteccionista garantizado por el Estado¹⁰. Segundo, no parece que estas innovaciones conlleven una clara dinámica de involucramiento de la fuerza de trabajo (De la Garza). O sea, tiende a predominar una lógica de imposición unilateral, por parte del empresariado, con escasa negociación que lleva a una aceptación de los trabajadores más bien pasiva. La aplicación de tales innovaciones puede inducir diferenciaciones sociales entre los trabajadores como pueden ser las de género; o

⁸ No obstante, el posible dinamismo puede derivar en que el mercado laboral pierda su naturaleza local y atraiga mano de obra de otros lugares, generando un exceso de oferta de fuerza de trabajo. En este sentido se puede pensar que tal exceso afectaría, negativamente, el nivel salarial. Este ha sido el caso del distrito industrial del Valle Sinos, donde la inmigración de trabajadores, junto al acelerado proceso inflacionario existente hasta hace poco en Brasil, han supuesto deterioro salarial (Schmitz).

⁹ Una revisión de esta bibliografía la ha realizado Carrillo.

¹⁰ No obstante, se ha señalado que en términos de las actitudes empresariales, habría proclividad por las innovaciones tecnológicas pero resistencia ante las organizativas. En este sentido, se ha planteado la sugerente hipótesis que se estaría, por parte del empresariado, ante una «modernización conservadora» (PREALC) fenómeno que no es nuevo en América Latina.

sea, serían los hombres los que participarían más de las mismas que las mujeres (Roldán).

Por otro lado, por cuanto la emergencia de nuevas empresas y la inserción en ciertos nichos del mercado mundial respondería a localización geográfica y a costos salariales, las innovaciones organizativas no resultan tan imperativas, como se ha mencionado. Al respecto, lo que se puede observar en términos de organización del proceso laboral, como en el caso de la maquila centroamericana, es la revitalización del sistema taylorista. Las demandas generadas en tales nichos exigen su plena aplicación y, a pesar de ello, suelen sobrepasar la capacidad productiva existente; de ahí, el frecuente recurso a las horas extras y a la subcontratación. Pero, si la globalización conlleva en este tipo de situación a una revitalización del taylorismo, los nuevos mercados también inducen tendencias hacia el principio de involucramiento, propio del modelo de especialización flexible. La volatilidad de los mercados y, sobre todo, el mayor énfasis en la calidad, estimula tal tendencia que se conjuga con la de revitalización taylorista (Pérez Sáinz, 1994).

Por consiguiente, en el emergente sector de transables, por el momento predominan las situaciones híbridas. Es decir, la combinación de principios tayloristas con sistemas postfordistas configuran la organización del proceso laboral. Subtaylorismo es el calificativo utilizado para el sector formal privado. Hay que recordar que en el modelo acumulativo previo no hubo una verdadera materialización del modo de regulación fordista como en ciertos países capitalistas avanzados. Fenómenos como la existencia previa de normatividad laboral (legislaciones laborales sin proletariado industrial), ausencia de una verdadera asociación entre incrementos de productividad y salarial, acción reguladora del Estado independiente, etc. muestran las limitaciones de tal materialización (De la Garza). Pero, incluso a nivel del propio proceso laboral se puede postular la no necesidad de implementar plenamente los principios tayloristas. Al respecto hay que recordar que las limitaciones de la demanda interna, fruto de la persistencia de distribuciones desiguales del ingreso, supuso que existiese alta capacidad productiva ociosa que también tuvo que tener su corolario en la subutilización de la fuerza laboral. Es decir, los principios tayloristas no fueron aplicados de manera plena, de ahí el calificativo que se usa. En la actualidad, se podría pensar que la reducción de la demanda, no ya fruto de la distribución del ingreso sino de la postergación de este sector con la apertura, permitiría seguir calificando lo como subtaylorista la organización del proceso laboral en el sector formal privado. Distinto puede ser el curso dentro del aparato estatal donde la reforma del mismo puede inducir procesos de modernización burocrática. Taylorismo primitivo sería la caracterización para el sector de informalidad subordinada, mientras en los otros dos ámbitos neoinformales prevalecerían criterios pretayloristas. En el caso de las aglomeraciones de pequeñas empresas dinámicas, ello sugiere un acomodo más fácil a un modelo de especialización flexible si tal tipo de escenario se consolida dentro de la dinámica globalizadora.

La última dimensión considerada tiene que ver con la configuración de actores desde el campo laboral. Ante todo es importante resaltar que en el nuevo orden productivo y societal que se está configurando en América Latina, cada vez resulta más evidente que el actor principal es el empresariado. El mismo sustituye en términos protagónicos al Estado que fue el actor central del período precedente.

En el sector de transables como en el formal, en tanto que se tratan de ámbitos donde la empresa es el «locus» de las relaciones laborales, la problemática clave es la de la presencia sindical.

En relación al subsector de transables reconvertido se han señalado tres tipos de estrategias empresariales en términos de flexibilización. La primera sería la de flexibilización unilateral donde el mercado, sin mayor mediación institucional, impone de manera salvaje reajustes. La segunda sería la de flexibilidad inducida con cierta negociación directa con los trabajadores sin necesidad de mediación sindical. Esta situación parecería ser la que acompaña la introducción de innovaciones organizativas. Y, por último, cabría una tercera posibilidad, con pocos ejemplos en la región, denominada de flexibilidad neocorporativa con reconversión gremial en sindicato de empresa (De la Garza)¹¹. Es decir, el Estado dejaría de ser el referente de acción sindical y sería más bien la propia empresa.

Las dos primeras estrategias apuntan tendencias hacia la fragmentación y, por tanto, insinúan limitaciones en la constitución de actores laborales colectivos. Sólo la tercera abre la posibilidad de presencia sindical pero con una redefinición drástica de orientaciones y sistema de acción. La tendencia hacia la fragmentación parecería ser la predominante en el caso del nuevo subsector de transables, donde las estrategias empresariales de localización en espacios sociolaborales vírgenes busca una fuerza laboral sin tradición organizativa.

La crisis del sindicalismo tradicional se expresaría con más nitidez en el sector formal, incluido el público. Se estaría ante situaciones donde las organizaciones de trabajadores se encontrarían a la defensiva y con perspectivas limitadas en su acción. En relación al sector público es importante resaltar el impacto de la privatización de empresas estatales, ya que ha sido en el ámbito público donde el sindicalismo ha obtenido sus mayores logros debido a los nexos clientelistas que, frecuentemente, había establecido con el Estado (Zapata).

De los tres ámbitos de la neoinformalidad, el de subordinación sería el menos propicio en términos de constitución de actores. La lógica disgregadora de la subcontratación hace pensar que la fragmentación debe ser la tendencia predominante. Por el contrario, en el contexto de informalidad de subsistencia sí

¹¹ Por su parte Dombois y Pries han propuesto cuatro vías de desarrollo de las relaciones industriales. Las dos primeras, las denominadas «neoliberal» o «solución anglosajona» y «neopaternalista» o «solución japonesa», coincidirían con las dos primeras expuestas en el texto. Pero además estos autores señalan otras dos vías: «nuevos arreglos de modernización corporativa» o «solución populista» y «la renovación del sistema de relaciones industriales con énfasis en la negociación colectiva» o «solución europea».

se puede pensar en la configuración de actores. Por un lado, habría constitución coyuntural como es el caso de vendedores callejeros en momentos de conflicto con el poder municipal en torno al control territorial. Pero, por otro lado, en este ámbito de exclusión otros referentes, como el espacial, pueden permitir la constitución de actores como organizaciones barriales o de otra naturaleza. De hecho, este es un fenómeno ya detectado en el proceso modernizador previo donde, ante la alta precariedad laboral, los actores encuentran posibilidades de configuración en ámbitos no productivos; o sea, se orientan más bien hacia la ciudad que hacia la fábrica. Y respecto de la aglomeración de pequeñas empresas dinámicas, parecería obvio que el actor a constituirse tendría ante todo una naturaleza local. Es importante mencionar que la activación de capital social en este escenario suele reforzar las identidades comunitarias. Es decir, este tipo de contexto logra revertir los efectos disgregadores de la lógica globalizadora y lo que acaece más bien es un reforzamiento societal.

Conclusiones

Expondré unas breves reflexiones sobre los retos analíticos básicos que plantean los escenarios descriptos. No se trata de elaborar una agenda de investigación; de hecho, tal ejercicio ya se ha hecho desde distintos ángulos¹². El análisis presentado tiene, como ya se advirtió, un carácter exploratorio. Es decir, sólo pretende dar pautas de cómo se podrían orientar investigaciones, en nuestra región, sobre la problemática laboral. Ante la desorientación que genera todo proceso reestructurador, como el que se está viviendo en la actualidad, existe la muy comprensible tendencia a refugiarse en la especificidad de cada temática. El intento de perfilar los diversos escenarios, recuerda que toda problemática debe contextualizarse en relación a referentes macros insoslayables: la economía, la sociedad y el propio Estado. Estos referentes se pueden historiar, para el momento presente de la región, en términos de globalización, exclusión y gobernabilidad, respectivamente. Por consiguiente, es necesario repensar cada temática laboral concreta en términos de las expresiones que asumen estos referentes en la respectiva realidad nacional.

En el mismo sentido de contextualización, hay otra dimensión que parecería ser fundamental. En el primer apartado se describió el paso de una espacialidad, supuestamente homogénea ligada a la metropolización (correspondiente al período modernizador previo), a una nueva más heterogénea y fragmentada que emerge con la reestructuración. En este sentido, se impone también contextualizar los estudios desde esta óptica. Si bien esta necesidad es evidente en los casos de los escenarios del nuevo sector de transables y de las aglomeraciones de

¹² Por ejemplo, centrado sobre el mundo de las empresas y planteando dificultades teóricas y metodológicas que pueden afectar los estudios laborales, está la propuesta de De la Garza. También para el sector de empresas, Dombois y Pries ha formulado un modelo analítico muy sólido en términos de sistemas de relaciones industriales. Para los nuevos escenarios de la informalidad, en un texto anterior identificamos los principales retos teóricos y metodológicos (Pérez Sáinz, 1995). E, incluso temas más específicos, como el del trabajo femenino, tienen también esbozada su agenda de investigación (de Oliveira).

pequeñas empresas dinámicas, también parece ser pertinente para el resto. Por lo tanto, hay que incorporar la dimensión espacial del trabajo. Hoy más que nunca, las realidades nacionales se muestran heterogéneas desde un punto de vista socioespacial.

Finalmente, ante las profundas redefiniciones del actor laboral por excelencia, el sindicalismo, y las tendencias generalizadas hacia la fragmentación, las dimensiones de la subjetividad del trabajo deberían considerarse como una preocupación central. Por ejemplo, al optimismo y euforia del discurso empresarial sobre el tema de las innovaciones tecnológicas y organizativas, hay que contraponer las percepciones de los propios trabajadores¹³. En este sentido, se plantean desde la óptica de la propia fuerza laboral dos temas complementarios. Por un lado, estaría la necesidad de explorar las nuevas identidades laborales¹⁴ que están emergiendo y, por otro, tal exploración debería contextualizarse en relación a la problemática de las trayectorias e historias laborales. De esta manera, se podrá comenzar a identificar qué nuevos actores se están configurando y cómo el mundo del trabajo está influyendo en la construcción y dinámica societales.

Referencias

- Abarzúa, E.: «Una tipología de las nuevas identidades en el trabajo en Chile» en *Revista de Economía y Trabajo* N° 4, 1994.
- Arriagada, I.: «Transformaciones del trabajo femenino urbano» en *Revista de la CEPAL* N° 53, 1994.
- Carrillo, J.: «La experiencia latinoamericana del justo a tiempo y el control total de calidad», ponencia presentada al XIII Congreso Mundial de Sociología, Bielefeld, 18-23/7/1994.
- Castells, M. y A. Portes: «World Underneath: The Origins, Dynamics and Effects of the Informal Economy» en A. Portes, M. Castells y L. Benton (eds.): *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1989.
- CEPAL: *Imágenes sociales de la modernización y la transformación tecnológica*, Santiago, 1995.
- De la Garza, E.: «Reestructuración productiva y respuesta sindical en América Latina (1982-1992)» en *Sociología del Trabajo* N° 19, 1993.
- Dombois, R. y L. Pries: «Structural change and trends in the evolution of industrial relations in Latin America», ponencia presentada al XIII Congreso Mundial de Sociología, Bielefeld, 18-23/7/1994.
- García, N.: «Ajuste estructural y mercados de trabajo» en *Crítica y Comunicación* N° 1, Lima, 1991.
- García, N.: *Ajuste, reformas y mercado laboral. Costa Rica (1980-1990). Chile (1973-1992). México (1981-1991)*, PREALC, Santiago, 1993.
- Hirata, H., M. Husson y M. Roldán: «Reestructuraciones productivas y cambios en la división sexual del trabajo. Argentina, Brasil y México» en *Sociología del Trabajo* N° 24, 1995.
- Hualde, A. y J.P. Pérez Sáinz: «La gestión laboral en los tiempos de la globalización. Reflexiones desde la experiencia maquiladora en México y Centroamérica» en *Sociología del Trabajo* N° 22, 1994.
- Humphrey, J.: «New Issues in the Sociology of Work», ponencia presentada en el Primer Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo, México, 11/1993.
- Klein, E.: «El mundo del trabajo rural» en *Nueva Sociedad* N° 124, 1993.

¹³ En este sentido, véase el trabajo de Leite que marca pautas a seguir.

¹⁴ Sobre identidades laborales, véase el sugerente análisis de Abarzúa.

- Leite, M.P.: «Innovación tecnológica y subjetividad obrera» en *Sociología del Trabajo* N°19, 1993.
- Mezzera, J.: «Informal Sector as in PREALC», 1990, mimeo.
- de Oliveira, O.: «Mujer y trabajo en América Latina: diversidad de tendencias y perspectivas de análisis», ponencia presentada al Taller sobre Mujer y Trabajo en América Latina, Buenos Aires, 4/1995.
- Pérez Sáinz, J. P.: *Informalidad urbana en América Latina. Enfoques, problemáticas e interrogantes*, FLACSO/Nueva Sociedad, Caracas, 1991.
- Pérez Sáinz, J. P.: *El dilema del nahual. Globalización, exclusión y trabajo en Centroamérica*, FLACSO, San José, 1994.
- Pérez Sáinz, J. P.: «Globalización y neoinformalidad en América Latina» en *Nueva Sociedad* N° 135, 1995.
- Portes, A.: «Latin American Urbanization During the Years of the Crisis» en *Latin American Research Review* 24/3, 1992.
- Portes, A. y R. Schauffler: «Competing Perspectives on the Latin American Informal Sector» en *Population and Development Review* 19/1, 1993.
- PREALC: *Empleo y equidad: el desafío de los 90*, PREALC, Santiago, 1991.
- Rakowski, C. (ed.): *Contrapunto: The Informal Sector Debate in Latin America*, SUNY Press, Albany.
- Roldán, M.: «Industrial Restructuring, Deregulation and the New JIT Labour Processes in Argentina: Towards a Gender-Aware Perspective?» en *IDS Bulletin* 24/2, 1993.
- Schmitz, H.: *Small Shoemakers and Fordist Giants: Tale of a Supercluster*, Documento de Discusión, Institute of Development Studies, Sussex, 1993.
- Wilson, P.: *Exports and Local Development Mexico's New Maquiladoras*, University of Texas Press, Austin, 1992.
- Ynfante, R.: «Ajuste del mercado de trabajo y costo social en los 80» en *Crítica y comunicación* N° 6, OIT, Lima, 1991.
- Zapata, F.: «¿Crisis del sindicalismo en América Latina?» en *Revista de Economía y Trabajo* N° 2, 1993.