

DETERIORO LABORAL Y EXCLUSIÓN SOCIAL: LA OTRA CARA DEL CRECIMIENTO

Carlos M. Vilas¹

Resumen

La incapacidad demostrada hasta ahora por la reciente reactivación económica para mejorar las condiciones de empleo y de vida de amplios sectores de la población latinoamericana no se debe a la existencia de dimensiones o "asignaturas" aún pendientes de implementación en el modelo económico predominante, sino a las características mismas de dicho modelo. Desigualdades sociales profundas, persistencia de la pobreza masiva, procesos de exclusión, degradación laboral, son interpretados como ingredientes constitutivos del modelo neoliberal de reestructuración económica. Después de señalar, en la primera parte, la coexistencia de crecimiento del producto y exclusión social, el trabajo enfoca la conjugación de empleo y pobreza, por la aparente incapacidad del primero de "sacar" a la gente de la segunda, o de prevenir su inmersión en ella. En la tercera parte se discuten las principales hipótesis planteadas para explicar la incapacidad del nuevo esquema de crecimiento para generar empleo estable y remunerador y se afirma el carácter sistémico del deterioro laboral. Finalmente, se plantean las dimensiones político-institucionales que inciden en la problemática laboral y social.

Abstract

The inability of current economic reactivation to improve the welfare of large segments of Latin America's population witnesses to an integral dimension of the on going strategy of macroeconomic and social adjustment. Deep social inequalities, persistent mass poverty, social marginalization, unemployment and labor downgrading, are interpreted not as "pending" dimensions still to be dealt with by Neoliberal policies, but as systemic outcomes of their implementation, in social environments already crossed by profound and cumulative inequalities. This paper points to the coexistence of economic growth and social marginalization (section I), and then focuses on the inability of labor employment to drive people out of poverty due to low wages and overall informalization of working conditions (section II). A number of hypotheses concerning the inability of the current macroeconomic design to deliver stable, well-paid labor are discussed in section III, stressing the systemic dimension of these features. The main political and institutional dimensions of this problematic are presented and discussed in the closing section.

¹ Este texto es un resumen de un trabajo más amplio. Las opiniones contenidas en él son personales del autor y no involucran a las instituciones donde se desempeña. El estudio original que sirve de fuente al presente fue elaborado mientras el autor formó parte del Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Crecimiento económico y exclusión social

La coexistencia de crecimiento y estabilidad económica con empobrecimiento de la población y fuertes desigualdades sociales es una característica sistémica del tipo de ajuste económico impulsado a lo largo de la última década en casi toda América Latina. Destacan en particular la fragmentación creciente del mercado de trabajo, el lento crecimiento del empleo y la precarización del empleo existente y del que se crea. Disminuye tendencialmente el empleo formal, estable y remunerador, y crece proporcionalmente el empleo informal, precario y poco remunerador. En consecuencia el empleo reduce su capacidad para sacar a la gente de la pobreza y para permitirle acceder a mejores condiciones de vida. Hoy es posible tener empleo y seguir en la pobreza, o caer en ella. Se relaja asimismo la vinculación entre la evolución del producto y la del empleo. En momentos de recesión o estancamiento, el empleo cae más rápido que el producto, mientras que en periodos de reactivación el empleo crece a la zaga del crecimiento de la producción.

El deterioro y fragmentación del mercado de trabajo alimenta el crecimiento de la pobreza y el mantenimiento de profundas desigualdades sociales. En esta medida, contribuye a la creciente polarización de la sociedad y a la generación de un efecto de “dos velocidades” en el funcionamiento de la economía: un polo reducido, integrado de manera activa y positiva en la dinámica de la globalización, y un amplio sector de crecimiento vegetativo, crecientemente marginado. Por su parte, el empobrecimiento y las desigualdades en aumento ahondan la fragmentación del mercado de trabajo y vulneran adicionalmente las perspectivas y condiciones de empleo de la mayor parte de los que lo buscan o cuentan con él.

El aumento de las desigualdades y la persistencia de la pobreza no implica que unas y otras sean fenómenos recientes o aportados sólo por la impronta neoliberal de la reestructuración. En la década de los sesenta algunos economistas latinoamericanos alertaron sobre la dinámica diferenciadora del estilo de desarrollo predominante en la época, advirtieron sobre sus efectos potencialmente excluyentes y plantearon la necesidad de políticas públicas orientadas a definir contratendencias. Señalaron, con las especificidades de la Latinoamérica de entonces, un aspecto sustantivo del desarrollo capitalista en todas partes. Agotada o en vías de serlo, la etapa integradora de desarrollo de un capitalismo

nacional con distribución de ingresos, los países que más habían avanzado por esta vía se encontraban gestando una profunda reorientación en sus patrones de acumulación y de distribución que anticipaba un fortalecimiento de la heterogeneidad estructural de nuestras sociedades y una mayor polarización social. El sesgo excluyente del estilo actual de desarrollo encuentra su antecedente inmediato en aquel viraje del capitalismo latinoamericano.

Estos resultados no derivan de la existencia de “asignaturas pendientes” en el ajuste económico, como a veces se plantea. Al contrario, son elementos constitutivos del mismo. Los bajos salarios y la precarización laboral son considerados ingredientes estratégicos de la competitividad internacional. La concentración de los ingresos es encarada por el tipo predominante de ajuste como una condición insoslayable para la recomposición de la inversión de capital.

La conjugación de reactivación y estabilidad con vulnerabilidad social (empobrecimiento y desigualdades sociales) obedece a las modalidades específicas de intervención política del Estado y no sólo a la dinámica espontánea del mercado. Al contrario, la eficacia de los mecanismos del mercado resulta potenciada por las modalidades específicas de intervención estatal y por el marco institucional que aquéllas promueven. Estamos en presencia de un proceso institucional de creación de pobreza difundida y riqueza concentrada, que refuerza las tendencias inmanentes al mercado. Destacan en particular los procesos de privatización y desregulaciones amplias, la reforma de la legislación social y laboral, la apertura externa asimétrica, la deslegitimación ideológica e institucional de las demandas sociales y laborales, y la reducción de la política social a un combate a la pobreza cuya ineficacia está más allá de toda duda. Las características particulares de cada sociedad gravitan para que la adopción de medidas y esquemas similares en diferentes escenarios dé lugar a resultados que pueden variar significativamente a partir del común denominador de la estrategia neoliberal de ajuste y reactivación.

La reconfiguración del mercado de trabajo y la reforma del Estado en la que se inscribe el desmantelamiento del derecho laboral, acotan el margen de acción legítima de los sindicatos y su capacidad de reclutamiento, y reducen la eficacia de los modos tradicionales de negociación y de presión. Estos elementos operan en escenarios de fuerte declinación de la afiliación sindical por el auge del empleo informal y

por los esquemas de flexibilización laboral. El modelo tripartito de regulación del mercado de trabajo (Estado/sindicatos/empresas) cede paso a un mecanismo binario: la alianza del Estado y las empresas en la definición de las condiciones de empleo, remuneración y despido. Los nuevos escenarios institucionales obligan a los sindicatos y a los trabajadores a la búsqueda de nuevos enfoques y modalidades organizativas y de acción.

Este conjunto de cuestiones indica que se está en presencia de un cambio profundo en las relaciones de poder económico y político entre el capital y el trabajo, entre fracciones o segmentos del capital y dentro del mundo del trabajo, y de transformaciones amplias en los referentes culturales de los actores, que impactan negativamente en las condiciones de vida y en las perspectivas de futuro de sectores amplios y crecientes de nuestras sociedades.

Empleo y pobreza

Las rigideces del capitalismo latinoamericano para generar empleo de calidad al ritmo que aumenta la oferta de mano de obra, y el carácter estratégico de la precarización laboral, refuerzan la relación entre mercado de trabajo y pobreza.

Mayor precarización laboral...

Ante todo, se advierte que los mayores índices de desempleo se registran en los tramos de ingresos más bajos (cuadro 1).

En todos los países latinoamericanos los niveles de desempleo en los segmentos de menores ingresos son varias veces superiores a los promedios nacionales respectivos. Las cifras indican que no existe una relación unidireccional entre políticas económicas de inspiración neoliberal y evolución del desempleo. En Bolivia y Chile la tasa de desempleo en los niveles de mayor precariedad de ingresos ha seguido una evolución descendente, al contrario de lo que se observa en Argentina y en México. Este comportamiento dispar confirma la perspectiva de quienes enfatizan la pluralidad de situaciones que se observan empíricamente en el marco de diseños relativamente similares de política económica –por lo tanto la no linealidad de la relación políticas públicas/efectos– como

**Cuadro 1: TASAS DE DESEMPLEO URBANO
POR ESTRATOS DE INGRESO**

País	Año	Total	Primer Decil¹	Primer Quintil²	Segundo Quintil³	Quinto Quintil⁴
Argentina ⁵	1990	5.9	30.2	19.9	7.8	1.3
	1992	6.7	30.0	18.6	5.7	1.2
	1994	13.0	48.0	37.5	18.8	2.4
Bolivia	1989	9.4	51.7	28.9	10.1	3.3
	1992	5.6	25.3	16.6	5.3	1.8
	1994	3.2	11.9	8.1	4.0	1.4
Brasil	1990	4.5	17.1	11.9	5.0	1.4
	1993	7.4	20.7	15.5	8.5	2.9
Chile	1990	8.7	30.8	22.5	11.6	2.2
	1992	6.0	21.2	15.4	7.7	1.6
	1994	6.8	23.5	17.4	7.9	1.9
Colombia	1990	10.3	22.5	19.7	14.1	3.6
	1992	9.1	21.5	19.7	11.4	3.0
	1994	8.0	20.4	16.5	10.6	2.5
Costa Rica	1992	4.2	22.4	15.5	5.2	0.6
	1994	4.2	16.1	11.9	4.6	1.0
Honduras	1992	5.1	12.6	11.3	7.2	1.4
	1994	4.1	11.7	8.9	4.4	1.2
México	1992	4.3	6.4	7.1	5.2	2.8
	1994	4.5	9.7	8.5	4.5	2.4
Panamá	1989	19.0	37.5	33.3	24.4	5.7
	1991	18.6	41.7	35.2	24.5	6.1
	1994	15.7	37.5	30.6	20.1	4.7
Paraguay ⁶	1990	5.0	22.0	13.5	7.4	1.8
	1992	4.4	18.6	12.8	4.9	1.2
Uruguay	1990	8.9	20.8	17.4	10.6	3.4
	1992	8.4	19.8	15.9	9.8	3.0
	1994	9.7	22.7	19.4	10.8	3.3
Venezuela	1990	10.2	44.3	33.9	13.0	2.1
	1992	7.3	37.6	26.0	9.6	1.4
	1994	8.9	25.9	22.4	13.3	2.3

1: 10% inferior de perceptores del ingreso nacional.

2: 20% inferior de perceptores del ingreso nacional.

3: Segundo 20% de perceptores del ingreso nacional.

4: 20% superior de perceptores del ingreso nacional.

5: Gran Buenos Aires

6: Área metropolitana de Asunción.

Fuente: Cepal 1997a.

también la existencia de factores adicionales a la intervención estatal en el comportamiento de los mercados de trabajo: rigideces estructurales, sesgos culturales, estrategias de reproducción familiar, y otros (Rosenthal 1996).

Los altos niveles de desempleo en los segmentos más empobrecidos de la fuerza de trabajo están acompañados usualmente por elevados índices de precarización. En la región metropolitana de Sao Paulo, que a lo largo del siglo se constituyó en el eje irradiador del desarrollo capitalista de Brasil, la porción de familias más pobres creció de 39% a 47% entre 1990 y 1994. El empeoramiento drástico de la situación social estuvo asociado a cambios en la posición de ingresos y de empleo. En 1990 el 20% de los trabajadores provenientes de familias ubicadas en los tramos inferiores del ingreso se ubicaba en ocupaciones de remuneración baja y alta rotación de personal; en 1994 el 70% de esa fuerza de trabajo estaba en tales condiciones. El deterioro social forzó asimismo al incremento de la participación laboral de los nuevos pobres e indigentes de 9.1% a 13.6%, que de todos modos no impidió una mayor polarización en la distribución de los ingresos: la relación entre los estratos más ricos y los más pobres creció en el mismo lapso de 7:1 a 8.5:1 (de Andrade Baltar *et al.* 1996). Algo similar se observa en Chile: en 1992-94 el salario real aumentó ligeramente, pero los asalariados ubicados en el 10% inferior de ingresos, que ganaban menos que el salario mínimo crecieron de 48% de la fuerza de trabajo de ese tramo, a 67% (Cowan y de Gregorio 1996).

Parece claro que los movimientos del mercado no son suficientes para difundir a todos los estratos de la fuerza de trabajo las variaciones en los salarios. En los niveles inferiores de la fuerza laboral, los niveles menores y menos eficaces de organización, y el desigual acceso a calificación, actúan como fuerzas reproductoras de su propio empobrecimiento.

...e ingresos insuficientes

La falta de empleo o la precariedad del mismo no son las únicas fuentes de generación de pobreza derivada del mercado de trabajo. Existe asimismo la pobreza derivada de los ingresos insuficientes de quienes cuentan con un empleo. En muchos países de la región las remuneraciones de grandes segmentos de ocupados son insuficientes

para garantizar a los hogares un ingreso que les permita alcanzar un mínimo de bienestar. Por consiguiente, además del desempleo, los bajos ingresos de quienes cuentan con empleo tienen una alta incidencia en los niveles de pobreza.

En los países donde aumentó más el desempleo se registra también la erosión de los salarios reales en términos absolutos (cuadro 2). A menudo los ingresos reales se redujeron más que los salarios, por eliminación de horas extras, suspensiones temporales, reducción o eliminación de beneficios marginales, y otras causas referidas a la política laboral de las empresas o de los gobiernos.

**Cuadro 2: EVOLUCIÓN DE LAS REMUNERACIONES
MEDIAS REALES**

(Índices promedios anuales, 1990 = 100)

País	1980	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Argentina	130.0	101.3	102.7	101.3	102.0	100.9	100.6	100.0
Bolivia	...	93.8	97.6	104.2	112.5	114.2	115.1	...
Brasil Río de Janeiro	94.0	79.3	79.5	85.7	87.1	91.8	105.7	...
Sao Paulo	88.6	88.3	85.3	94.6	98.0	102.0	108.4	...
Chile	95.4	104.9	109.6	113.5	118.8	123.6	128.7	132.2
Colombia	85.0	97.4	98.6	103.2	104.1	105.4	107.0	109.6
Costa Rica	115.8	95.4	99.3	109.5	113.6	111.4	110.4	111.6
México	128.3	106.5	114.3	124.5	129.1	111.5	99.2	98.1
Paraguay	...	104.7	103.6	104.5	106.1	114.2	117.7	115.7
Perú	309.3	115.2	111.1	110.2	127.4	116.7	111.2	111.0
Uruguay	108.5	103.8	106.1	111.2	112.2	109.0	109.7	109.8

... Sin datos

Fuente: Cepal 1997c.

Cuadro 3: POBREZA Y MERCADO DE TRABAJO, c. 1994(*)

País	Bajos ingresos laborales y escasa educación	Desempleo de uno o más miembros	Otros Factores	Total
Argentina	33	33	30	100
Bolivia	67	67	23	100
Brasil	73	73	14	100
Chile	71	71	14	100
Colombia	75	75	15	100
Costa Rica	53	53	32	100
Honduras	74	74	16	100
México	83	83	9	100
Panamá	59	59	21	100
Paraguay	72	72	17	100
Uruguay	68	68	12	100
Venezuela	61	61	19	100

*Distribución porcentual de los hogares urbanos en situación de pobreza, de acuerdo a sus características determinantes.

Fuente: Elaboración propia a partir de cifras de Cepal 1997a.

La pobreza de entre dos tercios y cuatro quintos de los hogares latinoamericanos es el resultado de ingresos laborales insuficientes combinados con una precaria calificación (cuadro 3). La relación entre ambas variables (ingresos y calificación) se halla sometida a debate; en la sección v se discuten las principales posiciones. Entre tanto puede concluirse que el empobrecimiento de segmentos amplios de la población deriva de la incapacidad o la precariedad del mercado de trabajo para hacerse cargo de la demanda de empleo remunerador. El panorama regional se inscribe así en el más amplio descrito por el Banco Mundial en su informe sobre la situación laboral en el mundo: la causa de la pobreza radica "en la paga ínfima que reciben" los que trabajan, y no sólo en la falta de empleo (Banco Mundial 1995:12). Se advierte por lo tanto la ruptura o el debilitamiento de la relación entre el empleo y el ingreso que éste genera, relación que se gestó y amplió en América Latina en el marco del estilo anterior de desarrollo, más orientado hacia el

mercado interno y de dinámica mucho más integradora.

Las cifras del cuadro 3 muestran una interesante homología entre algunas economías muy avanzadas en la reestructuración (Bolivia, Chile, México) con otras con reformas neoliberales aún pendientes (Brasil, Venezuela, Uruguay) y otras con perfiles mucho más tradicionales (Honduras, Paraguay, Panamá). Las reformas en curso aproximan a las economías que más han avanzado en ellas al panorama ofrecido por las más atrasadas. La precarización laboral, la informalización de los mercados de trabajo, y similares, constituyen datos convencionales del panorama del empleo en las sociedades menos desarrolladas del continente. La modernización y las reformas impulsan un avance que implica un retroceso hacia modalidades tradicionales e incluso pre-industriales de configuración del mercado de trabajo. Es posible afirmar entonces la existencia de un proceso de producción institucional de pobreza estimulado por la agenda de las reformas y de las políticas estatales, en el marco de un esquema de modernización que ofrece fisonomías muy tradicionales.

El caso argentino destaca en el contexto regional. A pesar de las altas tasas de crecimiento del producto y de la productividad desde inicios de la década, la desocupación crece desde 1992. Entre 1990 y 1994 el PIB creció más de un tercio y la productividad del trabajo aumentó casi 50%, pero el desempleo abierto se incrementó en un tercio, mientras que los salarios permanecían estancados. De acuerdo a un análisis reciente, el 70% de la pobreza en Argentina estaría causada por insuficientes ingresos del trabajo. Es decir: el problema central aquí no es la falta de empleo, sino la precariedad del empleo y de los ingresos que él genera (Lozano 1997). Con el "efecto tequila" de la crisis mexicana de diciembre 1994 el PIB de Argentina cayó alrededor de 5%, pero el desempleo abierto casi se duplicó, sobre todo en los sectores de bienes no transables. Por ejemplo, la tasa de desempleo en la industria de la construcción a mediados de 1995 alcanzó en el Gran Buenos Aires a 34.9%. Además del crecimiento del desempleo abierto, en los años siguientes se registró una precarización laboral acelerada como efecto de la crisis, que la reactivación posterior no ha podido compensar. Así, entre octubre 1994 y mayo 1997 la porción de asalariados del Gran Buenos Aires que cuentan con un empleo estable se redujo de 42.3% de la ocupación total a 28.4%. En su turno el deterioro de la calidad del empleo estimuló una degradación de los ingresos. A fines de 1997 seis

de cada diez hogares de la región metropolitana tenían ingresos inferiores al valor de una canasta familiar básica de consumo, y sólo 20% de los hogares percibía ingresos familiares mayores que el costo de la canasta ampliada.²

Jornadas más agotadoras

La precariedad de los ingresos y en general de la inserción laboral conduce a que porciones significativas de la fuerza de trabajo empleada deban recurrir a trabajar más horas que las que se consideran correspondientes a una jornada legal de trabajo en la región (entre 40 y 49 horas semanales en promedio). De hecho, el concepto de "jornada legal de trabajo", que fue una de las primeras conquistas del movimiento obrero latinoamericano, resulta drásticamente eliminado (cuadro 4).

Cuadro 4: POBLACION OCUPADA URBANA, POR HORAS TRABAJADAS A LA SEMANA (1994, en porcentajes)

País	Total	Menos de 40	40 a 49	50 y más hs
Argentina	100.0	29.5	37.3	33.2
Bolivia	100.0	24.7	31.4	43.9
Brasil	100.0	22.6	54.6	22.8
Chile	100.0	12.7	58.1	29.3
Colombia	100.0	12.1	58.8	29.1
Costa Rica	100.0	16.8	51.5	31.6
Honduras	100.0	14.8	46.5	38.7
México	100.0	22.5	45.0	32.5
Panamá	100.0	16.1	67.1	16.8
Paraguay	100.0	21.2	35.1	43.7
Uruguay	100.0	27.9	42.7	29.4
Venezuela	100.0	14.7	73.8	11.5

1:1993

Fuente: Elaboración propia a partir de cifras de Cepal, 1997d, cuadro III-7.

² El valor de la canasta familiar básica era US\$ 1,023/mes, y el de la canasta ampliada US\$ 1,600/mes. Esta última incluye rubros considerados típicos de hogares de clase media (por ejemplo, mantenimiento de automóvil).

Trabajar más de la semana legal es un recurso para compensar los bajos ingresos del trabajo. Sin esta carga, no podrían acceder a niveles mínimos de bienestar. Venezuela y Panamá aparecen como los países de mayor vigencia de la jornada ordinaria legal de trabajo, mientras Bolivia y Paraguay presentan en cambio las situaciones de menor observancia de la misma, y de mayor porción de trabajadores en jornadas extensas. Información más reciente indica un aumento de los "sobreocupados" de Argentina; de acuerdo a la Encuesta Permanente de Hogares de octubre 1997, 42% de los ocupados (casi dos millones de personas) del área metropolitana, trabajan más de la jornada legal. En Chile investigaciones recientes muestran una tendencia hacia mayor vigencia con más de la mitad de los ocupados cumpliendo la jornada legal (Henríquez y Román 1995-96).

¿Asignaturas pendientes o ingredientes sistémicos?

La existencia de una reactivación económica que genera poco empleo laboral y de baja calidad, constituye uno de los desafíos más fuertes al enfoque doctrinario que preside la reestructuración económica en curso y un cuestionamiento a la eficacia de ésta para reducir la pobreza en el continente. Dejando de lado esporádicas reapariciones de argumentos de raíz malthusiana, se han planteado cuatro hipótesis principales para dar cuenta de esas limitaciones: 1) el nivel de la reactivación es aún muy bajo para generar más empleo; 2) el atraso educativo de la región; 3) el cambio tecnológico destruye empleos; 4) excesiva rigidez institucional. Estas hipótesis se discutirán brevemente en esta sección.

Primera hipótesis. Es cuestión de ritmos y de tiempos

La hipótesis plantea que el desfase entre la evolución del producto y la del empleo obedece al ritmo aún insatisfactorio de la primera. Un crecimiento más acelerado estaría en condiciones de generar empleo a ritmo mayor, reduciendo los niveles de desempleo y subocupación de la fuerza de trabajo. Se trata por lo tanto de persistir en el esfuerzo y de encarar las reformas aún pendientes: mayor flexibilidad laboral, más descentralización, impulsar la reforma educativa.³

³ Este argumento es desarrollado, entre otros, por el Banco Mundial (1995) y el BID (1997).

Es evidente que si la economía no crece, difícilmente puede crecer el empleo. Pero también es sabido que el crecimiento del producto no acarrea automáticamente un crecimiento proporcional del empleo. Mejoras en la organización científico-técnica de la producción, la incorporación de innovaciones, entre otros factores, favorecen el ahorro de fuerza de trabajo, y cambios radicales en el tipo de fuerza de trabajo útil a las necesidades de la producción.

Dicho esto, es también evidente que explicar la lenta generación de empleo por la escasa magnitud de la reactivación económica obliga a explicar el ritmo exiguo y errático de la reactivación, cuestión ésta que se evade. ¿Cómo dar cuenta, después de una década de ajuste, del ritmo reducido de crecimiento económico, en comparación con los que se registraron en las décadas de los sesenta y setenta? Además, la hipótesis se circunscribe a un plano de agregación regional. ¿Cómo explicar el crecimiento o persistencia de altos niveles de desempleo y subempleo en algunas de las economías de más acelerado crecimiento durante la década? El caso argentino es particularmente llamativo: en los años ochenta, de casi nulo crecimiento, el desempleo se mantuvo en niveles muy bajos, mientras que en la década de los noventa el país registró las tasas de desempleo más altas de la historia de las estadísticas laborales.

En realidad la cuestión es tanto de lento crecimiento del empleo como de deterioro de su calidad. El empleo que se reduce es principalmente el de carácter estable y formal, mientras el que se genera es, en su mayor parte, inestable, mal remunerado y de mucha precariedad. La hipótesis no incluye esta situación: de acuerdo a sus propios términos, mayor tasa de crecimiento del producto debería generar más empleo, pero no necesariamente empleo más estable y mejor remunerado.

Más que en el ritmo de crecimiento del producto la respuesta se halla en la naturaleza de la reactivación estimulada por los procesos de ajuste en clave neoliberal: apertura y desregulaciones asimétricas en materia comercial y financiera, desatención de la infraestructura social y educativa, baja capacidad de generación de innovaciones técnicas y científicas, cambio en los paradigmas tecnológicos, entre otros aspectos. Y, sobre todo, fuerte dependencia de financiamiento externo de corto plazo y alta volatilidad. Estas características explican tanto los niveles reducidos y el ritmo errático de la reactivación, como su menguada capacidad de generación de empleo y su impacto prácticamente inexistente en la distribución de los ingresos.

Segunda hipótesis. Un asunto de educación

El retraso educativo de la región en comparación con los países más industrializados que generan casi todo el cambio técnico –e incluso en comparación con los países de rápida industrialización del sureste de Asia– contribuye a explicar la reducida generación de empleo, así como la persistencia de elevados niveles de pobreza y de desigualdad social. Algunos economistas y organismos financieros involucrados en el ajuste reciente han enfatizado este punto, pero debe recordarse que la relevancia de la educación para el desarrollo económico, y la necesidad de vincularla a los procesos productivos, constituye un ingrediente central del diseño político tanto de las burguesías modernizantes latinoamericanas en la segunda mitad del siglo pasado, como de la intelectualidad positivista y de las iniciativas reformistas y revolucionarias del actual.

La hipótesis aparece en la panoplia de recomendaciones de los organismos financieros internacionales a partir de un enfoque de algunas experiencias del sureste asiático –particularmente el caso de la República de Corea. Se llama la atención sobre la alta calidad de la educación básica, secundaria y de tercer nivel en ese país, y sobre la eficiente gestión y supervisión de las agencias estatales. Sin embargo la atención que estos organismos prestan a la educación presenta a ésta de manera descontextualizada respecto del conjunto de políticas adoptadas por los gobiernos. La importancia asignada en estos modelos exitosos de desarrollo a los sistemas educativos tuvo lugar en el marco de transformaciones profundas en los sistemas de tenencia y propiedad de la tierra, elevación de la productividad en la producción de alimentos básicos y estímulo estatal al crecimiento industrial –factores ausentes de las agendas del ajuste en América Latina. En particular, se omite señalar que las reformas educativas tuvieron lugar en escenarios preexistentes de fuerte crecimiento del empleo. Sin este entorno de transformaciones profundas, y sin un arco amplio de políticas sociales y económicas, es excesivo pedirle a la educación que resuelva los problemas del empleo y el bienestar.

La existencia de una relación de causalidad entre bajos niveles de desempeño educativo y de calificación laboral por un lado, y por el otro la precariedad laboral, la concentración de los ingresos y la persistencia de la pobreza está fuera de dudas. Sin embargo debería ser sometida a

un análisis más riguroso que el usualmente practicado por los organismos financieros internacionales, cuyo tratamiento de la cuestión se mantiene todavía en niveles de poca profundidad.

Existe por supuesto una relación estadísticamente significativa entre bajo nivel educativo y precariedad laboral, como también entre aquél y pobreza. Los servicios educativos son de mala calidad y reducida cobertura en la mayoría de los países menos desarrollados. La mala calidad caracteriza ante todo a la educación pública, pero no es ajena por completo a la oferta privada. Los grupos más pobres cuentan con acceso insatisfactorio a los servicios educativos; por consiguiente sus niveles de calificación laboral son menores y sus perspectivas de empleo remunerador mucho más reducidas.

Sin embargo la relación entre niveles educativos y niveles de ingreso o calidad del empleo no es unívoca, como se advierte en los muchos casos de técnicos y profesionales latinoamericanos desempeñando tareas para las que se encuentran sobrecalificados.

El argumento convencional coloca a la educación como variable independiente en su vinculación con la pobreza y la precariedad laboral: educación de mala calidad incidiría en aumento de la pobreza, desigualdad y precariedad ocupacional. La relación es válida en la medida en que no se indague en las causas de la mala calidad de la educación y, más precisamente, en la incidencia de la pobreza y la polarización social en el acceso a los servicios educativos y en la calidad de éstos. La desigualdad social deteriora el acceso a la educación de los grupos más vulnerables; la transferencia intergeneracional de la pobreza vulnera adicionalmente las posibilidades y condiciones de acceso. La pobreza de los padres se expresa en malnutrición de los hijos, escasa capacidad retentiva, ausentismo y deserción escolar; la malnutrición de una madre embarazada repercute directamente en el coeficiente intelectual de su prole. Las insatisfactorias condiciones laborales del personal docente y la falta o escasez de estímulos y posibilidades de capacitación permanente deterioran la calidad de los servicios educativos. En sociedades fracturadas por desigualdades profundas, los grupos de menores niveles de ingreso tienen que enfrentar obstáculos para acceder a una educación de calidad aceptable, que derivan de la propia pobreza y que son otras tantas dimensiones de la desigualdad social.

Por otro lado, el recurso a procedimientos de “descalificación” (*de-skilling*) de la fuerza de trabajo —o sea la transformación de procesos

complejos en series de operaciones simples que pueden ser ejecutadas sin mayores requerimientos de calificación— reduce la demanda de fuerza de trabajo calificada en un arco creciente actividades; la cuestión del nivel educativo y de la calificación laboral se reduce en estos casos a un entrenamiento breve en el puesto de trabajo (*on-the-job-training*) para familiarizar al trabajador con las tareas que debe desempeñar. Así, al mismo tiempo que crecen las exigencias de formación, calificación y actualización en algunos sectores, se reducen en muchos otros.⁴

En resumen, los rezagos e ineficiencias en la educación constituyen una parte del problema del lento crecimiento del empleo y de su precarización. Sin embargo la persistencia de fuertes desigualdades sociales y de la pobreza masiva reducen las virtualidades reformadoras de la educación. Al mismo tiempo, las características del ajuste y los cambios recientes en los paradigmas tecnológicos ofrecen alternativas sistémicas a un mejoramiento de la calidad de la educación, al optar por la descalificación de los procesos productivos y las nuevas modalidades de organización, y no sólo por la calificación de la fuerza de trabajo.

Tercera hipótesis. El cambio técnico

La idea de que el progreso técnico es enemigo del empleo laboral no es nueva. En los inicios de la primera revolución industrial a fines del siglo XVIII inglés, la introducción de maquinaria en la industria textil y en otros rubros de la producción suscitó fuertes protestas obreras. Los trabajadores vieron en las máquinas un enemigo que les obligaba a trabajar más intensamente, imponía sobre ellos el ritmo de trabajo, y agregaba factores de opresión a unas condiciones de trabajo inicuas. La reacción espontánea inicial consistió en oponerse a las máquinas e, incluso,

⁴ Caso típico es el de las plantas de armado y ensamble en ramas industriales como la electrónica o la automotriz, que reclutan buena parte de su fuerza de trabajo en sectores de bajo nivel de educación formal (educación primaria o a lo sumo secundaria incompleta). Otro ejemplo es el de la generalización de máquinas lectoras de códigos de barras en las cajas de los supermercados y otros comercios de autoservicio, que reduce las destrezas que anteriormente se demandaban de los cajeros. Por su lado, la difusión de los cajeros automáticos para el depósito y retiro de fondos y una variedad amplia de operaciones financieras implica la introducción de mecanismos de "autoservicio" en el negocio bancario, transfiriendo al cliente las actividades que antes desarrollaban empleados de la institución. Esto último está siendo acompañado por el redimensionamiento de las instalaciones bancarias de atención al público: oficinas pequeñas, atendidas por uno o dos personas (además de un policía privado) que prestan servicios múltiples en centros comerciales, supermercados y similares.

destruirlas. La tensión entre progreso técnico y empleo laboral se instaló desde entonces en el centro de las discusiones sobre el desarrollo económico y el mercado de trabajo, aunque desde entonces las estrategias de los trabajadores supieron discernir mejor a quién enfrentarse, cómo y con quién negociar, y cómo extraer ventajas de la aplicación de innovaciones técnicas a los procesos productivos.

Cada periodo de avance tecnológico reaviva las discusiones y el nuestro no es una excepción. La difusión de los libros de Rifkin (1996) y Forrester (1997) pone en evidencia la relevancia de la cuestión. Forrester expone con vehemencia su repudio a los males que el neoliberalismo genera. Entre todos ellos destaca la destrucción de puestos de trabajo. El rediseño neoliberal de la economía y la sociedad —afirma Forrester— está generando porciones amplias y crecientes de gente que, literalmente, sobra. Rifkin plantea el mismo argumento, aunque su valoración dista de ser negativa: el progreso técnico “quema” empleos por lo que debemos aceptar la hipótesis de que antes o después las economías modernas más avanzadas se acercan al “fin del empleo”, según propone en el título de su libro. Como remedio o contratendencia a esto, Rifkin propone socializar los frutos del progreso técnico reduciendo la jornada de trabajo e incrementando consecuentemente el volumen total de empleo. El impacto de ambos libros en el público latinoamericano es comprensible: existe un amplio consenso respecto de la magnitud, complejidad y urgencia del problema. Es necesario discutir, sin embargo, la pertinencia del enfoque, entre otras razones porque se ha visto que en América Latina la cuestión no se refiere tanto a la “destrucción” de empleos como a su creación lenta y a la generalización de múltiples formas de precarización laboral.

La etapa actual de acumulación se caracteriza, efectivamente, por un extraordinario cambio en los paradigmas tecnológicos: informatización de los procesos productivos, desmaterialización y terciarización de la producción, aceleración del ciclo del producto, modificaciones en las economías de escala, sustitución de materias primas por insumos industriales, entre otros aspectos. Sin embargo, su impacto sobre la generación de empleo y sobre la calidad del mismo plantea una variedad de situaciones que es necesario tomar en consideración. Es cuestionable una aceptación sin más de la hipótesis del cambio técnico en la gestación del problema del empleo —es llamativo que, siendo un economista, Rifkin no aporte cifras para avalar su hipótesis del fin del empleo en las

economías desarrolladas, en particular en la de Estados Unidos, que es su principal punto de referencia.

La relación entre cambio técnico y “destrucción” de empleos asume características específicas en las economías periféricas. La economía latinoamericana no ha vivido en las últimas dos décadas procesos innovadores de importancia o magnitud. En algunos sectores se registra incluso el envejecimiento de las plantas productivas –textiles y metalurgia, entre otros. No es posible plantear en este sentido proposiciones generales: algunos sectores de la economía latinoamericana han incorporado innovaciones técnicas y organizativas importantes; otras no.

Además de la desigual incorporación de cambio tecnológico, intervienen en este tema algunos factores de política económica –vale decir, decisiones políticas tomadas por los gobiernos en función de intereses determinados. Pueden mencionarse en este sentido los siguientes: 1) el comercio exterior: la libre importación de bienes producidos con costos laborales menores (por ejemplo en Asia) sustituye proveedores locales por foráneos; los proveedores locales reducen su nivel de actividad y esto presiona contra el empleo. En este caso el empleo local no cae por mayor productividad externa, sino por precios menores; 2) las privatizaciones han acarreado despidos masivos de trabajadores sin que el cambio de régimen de propiedad haya introducido cambios tecnológicos importantes; 3) la reconversión tecnológica implica la pérdida de empleos en los segmentos núcleo de la producción, al mismo tiempo que induce a la creación de empleos en sectores de actividades terciarias ligadas a la producción, al abastecimiento y similares: por ejemplo, introducción de sistemas de subcontratación, recurso a proveedores externos y desintegración de cadenas integradas de producción/comercialización (*outsourcing*), entre otros.

Estos factores, estrechamente ligados a decisiones de política estatal y empresarial, por lo tanto muy sensibles a las relaciones de poder entre empresas, sindicatos y gobiernos, son tanto o más importantes para dar cuenta de la contracción del mercado de trabajo, que el cambio técnico modesto experimentado en Latinoamérica. La reconversión tiene lugar ante todo en las economías más desarrolladas, y de manera mucho más diluida en las periféricas. En éstas, además, la difusión del cambio técnico es lenta y se encuentra circunscripta ante todo en las empresas articuladas a corporaciones extranjeras o de alguna manera articuladas

a ellas. Referir a la técnica lo que es producto de decisiones y relaciones de poder tiene el efecto de "despolitizar" el debate y de presentar como algo inevitable lo que es producto de opciones y acciones sociales, que genera ganancias para algunos y pérdidas para otros. La despolitización de los procesos sociales oculta la cuestión de quién gana y quién pierde, y qué responsabilidad tiene la política en el resultado final. Lo mismo que en el siglo XVIII, el problema no es el progreso técnico, sino quién se beneficia de él apropiándose de modo excluyente de sus frutos.

Cuarta hipótesis. La rigidez institucional

Se afirma que la generación de un puesto de trabajo implica costos muy elevados para las empresas a causa de los altos niveles de protección (aportes patronales en materia de seguridad laboral, pensiones, jubilaciones, primas por antigüedad, indemnizaciones por despido, y similares). Se plantea que la colusión entre la demagogia estatal y el corporativismo sindical eleva artificialmente los costos laborales y esto inhibe un ritmo mayor de creación de empleos. La inversión en fuerza de trabajo se encarece en términos absolutos y en relación con la inversión en tecnología (Banco Mundial 1995; Márquez 1996). La recomendación de política es conocida: es necesario avanzar en la flexibilización del mercado de trabajo, reduciendo o eliminando los costos del empleo para las empresas: privatización de los sistemas de pensiones y jubilaciones y de la seguridad ante riesgos laborales; reducción drástica de los premios por antigüedad y de las indemnizaciones por despido, acotamiento de los márgenes de intervención sindical, entre otras medidas incorporadas a la llamada "reforma laboral".

En todos los países del continente la restructuración económica de la última década está borrando las fronteras entre las actividades formales y las informales. Por un lado, se advierte una progresiva penetración dentro del sector formal de las condiciones de empleo y de remuneración típicas del sector informal. Por el otro, es claro que un número alto de trabajadores del sector formal combina ingresos del trabajo provenientes tanto del sector formal como del informal.

Esta situación trae a colación la discusión de Hernando de Soto sobre el sector informal. Según de Soto (1986), este sector se compone del conjunto de actividades al margen de las regulaciones legales del mercado de trabajo; salir del subdesarrollo requiere suprimir las trabas

legales y administrativas para el acceso de los informales a la legalidad, lo que permitiría liberar sus energías empresariales. Para que esto tenga lugar, se hace necesario desmontar el aparato de proteccionismo y regulación que margina a los informales y genera privilegios y corruptelas. Una vez eliminada la maraña regulatoria, las empresas verían estimulada la competitividad, derivando los ahorros en el coste laboral hacia la investigación tecnológica y la inversión productiva. Se advierte fácilmente que este enfoque ha sido adoptado por los organismos financieros multilaterales que diseñan las políticas de reforma del mercado de trabajo en el marco del ajuste macroeconómico neoliberal (por ejemplo BID 1996).

Los avances en materia de flexibilidad laboral han redundado en un abaratamiento del empleo y en una elevación consiguiente de los márgenes de rentabilidad de las empresas, pero no han aportado proporcionalmente a la creación de mayor empleo, ni tampoco a mejorar la calidad del mismo. Por el contrario, la reforma laboral así promovida ha abaratado enormemente el despido y ha contribuido a reducir la capacidad de negociación de los trabajadores, agravando en consecuencia la precariedad de los empleos y presionando a la baja las remuneraciones.

Una cuestión sistémica

Las limitaciones de las hipótesis anteriores para dar cuenta a cabalidad de la poca capacidad del modelo económico vigente para generar más y mejores empleos en correspondencia con la reactivación productiva, destacan que estamos en presencia de una dimensión integral, sistémica de dicho modelo. En consecuencia no tiene mucho sentido insistir en las "asignaturas pendientes" del ajuste. Desde la perspectiva de éste, lo único que queda pendiente es una mayor precariedad laboral. No se descarta la incidencia de los factores señalados por las hipótesis que se acaban de discutir, pero se afirma la existencia de un sesgo sistémico en el tipo de acumulación impulsada, al que aquellos factores se ajustan. Se cuestiona por lo tanto la eficacia de acciones políticas descontextualizadas.

En sus dimensiones más generales, el asunto se vincula a la necesidad de cualquier economía capitalista de mantener en el desempleo a una porción de la fuerza de trabajo, como mecanismo para contener las reivindicaciones de los que tienen empleo, abaratar el costo

de reproducción de la mano de obra, y eventualmente actuar como reserva de empleo en coyunturas específicas.

La dinámica del capitalismo orientó durante casi medio siglo la acumulación por vías tipo "Estado de bienestar" y, en América Latina, por sus variantes desarrollistas y populistas. La orientación de la producción hacia los mercados internos definió para el salario un doble papel: mecanismo de reproducción de la fuerza de trabajo, y mecanismo de realización de la producción por la vía del consumo asalariado. La propia dinámica y las tensiones de este esquema, las transformaciones en los escenarios internacionales, y el impacto de aquélla y éstas en las relaciones de poder entre los actores, condujeron a reducir progresivamente la eficacia del modelo y finalmente a su agotamiento. En los escenarios actuales la financierización creciente de la actividad económica, el crecimiento exponencial de los valores, en juego, la desregulación comercial, obligan a las empresas a reconvertir sus criterios organizativos y sus procesos productivos, a reducir costos para enfrentar la competencia interna y externa.

La priorización de la orientación exportadora reduce el papel de los salarios en la realización de la producción y al contrario enfatiza su carácter de costo. En tales condiciones, la reducción de los costos laborales directos e indirectos es un requisito estratégico para hacer frente a las condiciones imperantes en los nuevos escenarios de la economía mundial, sobre todo para aquellas empresas que más dificultades experimentan para incorporar las líneas de punta del cambio tecnológico. A diferencia del "ejército industrial de reserva" de hace un siglo, los desempleados de hoy son reserva de nada y la precarización laboral achica la distancia entre el empleo y el desempleo. Es posible afirmar en consecuencia que el funcionamiento del capitalismo globalizado en clave financiera requiere la universalización del subempleo (por tiempo de trabajo y por niveles de remuneración) y su precarización en todos los niveles de ingreso y de capacidad educativa: el empleo por tiempo determinado y la inestabilidad afectan tanto al trabajador manual no calificado como al graduado universitario; al empacador de un supermercado y al ingeniero especialista en informática.

La organización productiva impulsada en la mayor parte de la periferia mundial consiste en una especie de metástasis del modelo de las plantas de armado o "maquila". En este modelo la competitividad internacional se apoya en un deterioro de las condiciones de empleo y,

ante todo, en la compresión de las remuneraciones. No se compete exclusivamente sobre la base de salarios bajos, pero éstos constituyen uno de los ingredientes estratégicos de la competitividad. Dada la tendencia a la homogenización del progreso técnico, o el corto alcance de una acumulación basada en la apropiación exclusiva del mismo debido a la rápida difusión del cambio técnico, los ahorros en materia salarial y condiciones laborales asumen una importancia de la que carecían en la etapa anterior de desarrollo capitalista. Obtiene mayores ganancias la empresa que mejor reduce sus costos de producción, entre los que el costo laboral sigue siendo importante. Este es, por supuesto, uno de los ingredientes de la racionalidad que preside la relocalización de las firmas de tecnología de punta en países que ofrecen fuerza de trabajo barata. En el modelo de maquila generalizada el empleo crece, pero se trata de un empleo inestable, poco remunerativo, mayoritariamente de baja calificación técnica. La compatibilidad de empleo y pobreza obedece por lo tanto a la lógica de la acumulación, estimulada adicionalmente por las políticas gubernamentales de flexibilización laboral y por el retroceso de la organización sindical. En el fondo, estamos en presencia de la reintroducción del modelo de "oferta ilimitada de fuerza de trabajo", que el economista caribeño W. Arthur Lewis diseñó en la década de los cincuenta para explicar las economías de plantación, en pleno capitalismo postindustrial de vísperas del siglo XXI.

Dimensiones políticas

El Estado desempeñó un papel estratégico en la reconfiguración del mercado de trabajo y de la economía en su conjunto. La aplicación de las premisas de la economía neoclásica no habría sido posible sin una activa intervención política del Estado en las relaciones entre actores.

En el terreno de lo específicamente laboral esto se advierte desde múltiples ángulos: reformas regresivas a la legislación laboral y de seguridad social; permisividad estatal ante la violación de la legislación laboral por las empresas, cuando no existen condiciones institucionales para su derogación; desregulación de las relaciones laborales que en la práctica implica la libertad total de la empresa para contratar, alterar los acuerdos de contratación, y despedir a la fuerza de trabajo; sustitución progresiva del derecho laboral por el derecho comercial o civil común.

La privatización de la seguridad social, la contracción del gasto público en educación, salud y recreación, y las diversas modalidades de progresiva privatización de estos servicios, aumentan la vulnerabilidad de la fuerza de trabajo frente al capital y revelan el carácter sesgado de la gestión estatal. La acentuación de la regresividad de los sistemas tributarios carga sobre los bolsillos de los grupos de ingresos bajos y medios un peso proporcionalmente mayor del financiamiento de un Estado que funciona mucho más para promover los intereses de los grupos más acomodados.⁵ Asimismo, en la medida en que el cambio en el régimen de propiedad de las empresas ha involucrado un redimensionamiento negativo de los servicios prestados o una fuerte reconversión organizativa, las privatizaciones contribuyeron sustancialmente al aumento de la desocupación. Así, la privatización de los ferrocarriles y del sector energético (gas, petróleo y electricidad) es responsable principal de la reducción del empleo en esos sectores de la economía argentina.

El rediseño de las relaciones laborales se ha llevado a cabo en todas las ramas de la economía; sin embargo los ámbitos donde la flexibilización laboral se encuentra más avanzada son aquéllos más abiertos e integrados a la competitividad internacional. La legislación social que partía del principio de la necesidad de compensar por la vía legal la vulnerabilidad de la posición negociadora de los trabajadores frente al capital, cede paso a un principio de igualdad abstracta que legitima y refuerza la supremacía del capital sobre el trabajo. La suposición teórica y de política implícita en estas regresiones⁶ es que los excesivos costos laborales derivados de la estabilidad en el empleo, la protección legal, las contribuciones patronales a la seguridad social, los altos costos del despido y similares medidas de regulación estatal del mercado de trabajo, reducen la competitividad internacional y la rentabilidad de las firmas, inhiben mayor inversión productiva, e impiden el crecimiento del empleo (Banco Mundial 1995; Márquez 1995; Agénor 1996). La gravitación política de algunos organismos financieros multilaterales

⁵ En Argentina, por ejemplo, a fines de 1995 la carga tributaria total era 28.9% del ingreso del 20% más pobre de la población, y de 25 % del ingreso del siguiente quintil, mientras que para el 20% más rico de la población representaba 22.9% del ingreso del quintil. Vid Gómez Sabaini y Sabaini 1993; Bocco *et al.* 1997.

⁶ Son regresiones en cuanto hacen retroceder la posición de negociación de los trabajadores a las condiciones de principios de siglo e incluso antes.

como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y el BID sobre los gobiernos de la región ha llevado al desmantelamiento de la legislación laboral; el retroceso es particularmente notorio en Argentina, México y Chile.

En términos políticos esto refleja los cambios en las relaciones de poder entre capital y trabajo, como también una modificación de las relaciones internas al mundo del trabajo, con una mayor fragmentación de la clase obrera. Este cambio no habría sido posible por la sola acción de las empresas desde el terreno de la economía. Como en todos los momentos de viraje drástico en los estilos de acumulación, fue necesaria la intervención de Estado para configurar el nuevo escenario y la nueva definición de ganadores y perdedores (Vilas 1995a).

El desmantelamiento de la legislación laboral ha sido mayor y ha enfrentado menos obstáculos en economías emergentes de prolongadas dictaduras militares que reprimieron severamente al movimiento sindical y promovieron diversos estilos de acumulación salvaje de capital, como en Chile, Argentina y Uruguay, o donde las organizaciones sindicales se caracterizaron por estilos corporativos y prebendalistas de vinculación subordinada al Estado, como en Argentina y México. En ciertos casos, sin embargo, la mayor experiencia de algunas organizaciones sindicales en mantener relaciones corporativas con el Estado les permitió aprovechar oportunidades abiertas por ciertas dimensiones del ajuste y sacar tajada de ellas adoptando comportamientos típicamente empresariales (Murillo 1997). En países con organizaciones sindicales de mayor autonomía frente a las empresas y frente al Estado, como Brasil, los embates del capital contra la legislación laboral han encontrado mayores dificultades y menor respuesta en el Estado.

Las cifras presentadas en las secciones anteriores muestran que elevados niveles de desempleo se mantienen e incluso aumentan en los países que más han avanzado en la desregulación de las relaciones laborales, en la desprotección legal de los trabajadores, y en la contracción de las remuneraciones. Estos resultados sugieren que la elasticidad empleo/salarios es baja, y que menores remuneraciones no implican automáticamente más empleo.

Hay un deterioro de la calidad del empleo por degradación de la calidad de la fuerza de trabajo (deterioro de los niveles educativos, salud, transferencia intergeneracional de la pobreza, etcétera) por contracción del gasto estatal en estos rubros. Esto marca un contraste fuerte con la

situación del sureste de Asia, donde la inversión pública en educación y en salud es muy alta y de mucha calidad. Además, profundas reformas agrarias en Corea del Sur, Taiwán y Japón, orientadas a objetivos económicos tanto como políticos, favorecieron el abaratamiento de los precios relativos de los bienes-salario y contribuyeron a la seguridad alimentaria y a la modernización de la infraestructura. Este conjunto de elementos permite a aquellas economías contar con salarios nominales bajos al mismo tiempo que con un poder adquisitivo alto, y una fuerza de trabajo con altos niveles de calificación que facilitan la introducción de nuevas técnicas productivas y organizativas y la elevación sostenida de la calidad (Jenkins 1992; Vilas 1995b, 1995c).

Nada de esto ocurre en América Latina y el Caribe. Por lo tanto, el desmantelamiento de la legislación laboral y los ahorros en el costo de la mano de obra no se han traducido en aumentos proporcionales de la productividad y la calidad.⁷ Es posible sugerir incluso que en una porción alta de los casos la contracción de los costos laborales de las empresas no se ha destinado proporcionalmente a mayor inversión productiva. En estas condiciones los ahorros no favorecen la generación de empleo; mantienen o incrementan los niveles de pobreza y presionan de manera negativa en la demanda interna.

Este conjunto de factores ha propinado severos golpes a los sindicatos. La fragmentación del mercado de trabajo, la precarización en aumento, el crecimiento del desempleo, reducen su capacidad de afiliación, su fuerza negociadora y la eficacia de sus movilizaciones y confrontaciones. Las reformas legislativas y las prácticas políticas del Estado y las empresas refuerzan el retroceso sindical. En el momento de los despidos se prefiere expulsar a los trabajadores sindicalizados, y en el momento de contratación se prefiere a los no organizados. La progresiva generalización de la institución del "aprendizaje" permite contratar por periodos cortos a jóvenes trabajadores en programas de "formación" que los excluyen de cualquier beneficio legal, del derecho de afiliarse a un sindicato y de gozar de los beneficios de la negociación colectiva. La reorganización de los procesos de trabajo y la mayor preocupación por

⁷ En algunos países se ha registrado incluso una caída de la productividad de la fuerza de trabajo, junto con el deterioro de los salarios reales y cierto aumento del desempleo abierto. Es el caso de Costa Rica entre 1992 y 1995: CONARE 1996.

la productividad y la calidad han planteado desafíos adicionales que los sindicatos están tratando de procesar.⁸

Los cambios en el mercado de trabajo y en la relación Estado/empresas/trabajadores también están introduciendo cambios profundos en lo que podríamos denominar “cultura del trabajo”, es decir, en el conjunto de actitudes, comportamientos, ideas y simbolismos de la gente en general, y de los trabajadores en particular, en torno al trabajo. La idea del empleo como el medio que permite alcanzar un ingreso con el que acceder a niveles mínimos de bienestar y a un sentimiento de eficacia y dignidad, se diluye ante la evidencia de que trabajar duro no implica necesariamente vivir mejor. La visión del sindicato como el instrumento de defensa de derechos y de acceso a beneficios pierde terreno. La idea de la pertenencia a un conjunto colectivo de semejantes –la clase– es cuestionada por la fragmentación; el sentimiento de solidaridad hacia los que son como uno es puesta en duda y erosionada por la competencia de todos contra todos por un puesto de trabajo.⁹

En el fondo, estamos en presencia de una de las modalidades más convencionales del funcionamiento del Estado en el capitalismo: fragmentar y desestructurar “por abajo” y consolidar la dominación de clase “por arriba”. El movimiento de la estructura es reforzado por las políticas del Estado y las redes de comunicación masiva, que apuntan a la eliminación de los referentes colectivos en la formación de la identidad de los trabajadores como forma de reducir la dimensión simbólica de la conflictividad y de los antagonismos sociales (Bilbao 1993; Vilas 1995d). En un escenario de degradación generalizada de las condiciones de trabajo (empobrecimiento masivo, ahondamiento de las desigualdades sociales, transferencia intergeneracional de la pobreza...) estos factores introducen nuevas divisiones en la fuerza de trabajo: por ejemplo, entre los que consiguen conservar el empleo y los que lo pierden; entre los que logran mejorar o mantener sus niveles de ingreso y quienes los ven deteriorarse; entre quienes permanecen en el sector formal de la economía y los que se informalizan...

Sería erróneo sin embargo reducir la problemática de la fragmentación del mundo del trabajo a variables exclusivamente sociológicas. En la configuración de los escenarios contemporáneos inciden mucho sus

⁸ Vid por ejemplo Novick 1996; Hyman 1996.

⁹ Vid por ejemplo Pozzi *et al.* 1996; Ibáñez y Hurtado 1996.

historias previas. Las mayores dificultades para una recomposición política del mundo del trabajo fragmentado por la reestructuración neoliberal se advierten en los países cuyo movimiento obreros y sectores populares ingresaron a este periodo con mayores síntomas de fragmentación, burocratismo y heteronomía.¹⁰ Se registra en este sentido un contraste muy marcado entre la situación en Brasil por un lado, y en México y Argentina por el otro. En Brasil, una nueva generación de trabajadores industriales, asentada en un proceso muy dinámico de acumulación, desarrolló un nuevo tipo de movimiento obrero con fuerte autonomía respecto del Estado y del sistema de partidos, y con amplias alianzas con el movimiento social. En México y Argentina el sindicalismo de herencia populista mantiene su dependencia respecto de un Estado que ha reorientado su funcionamiento hacia la promoción de la globalización financiera y la desprotección laboral; por lo tanto, con niveles decrecientes de eficacia en la defensa de los intereses de sus cada vez menos afiliados. En ambos países sin embargo en años recientes parecen consolidarse expresiones orgánicas de cuestionamiento y confrontación al sindicalismo corporatista tradicional y a su dependencia respecto del Estado.

Bibliografía

- Agenor, Pierre-Richard, “The Labor Market and Economic Adjustment”. *IMF Staff Papers*, Banco Mundial.
- The World Bank, *Informe sobre el desarrollo mundial 1990: La pobreza en el mundo*, Washington, 1990.
- The World Bank, *Informe sobre el desarrollo mundial 1995: El mundo del trabajo en una economía integrada*, Washington, 1994.
- Banco Interamericano de Desarrollo, BID, *Progreso económico y social en América Latina: Cómo organizar con éxito los servicios sociales*, Washington, D.C., 1996.

¹⁰ “Países relativamente fragmentados como sociedades industriales tienden a engendrar un postindustrialismo más fragmentado, y países con cohesión de clase en su fase industrial tienden a obtener mejores condiciones postindustriales para el colectivismo de clase” (Therborn 1991).

- BID, *Progreso económico y social en América Latina. Informe 1997: América Latina tras una década de reformas*, Washington, D.C., 1997.
- Bilbao, Andrés, *Obreros y ciudadanos, La desestructuración de la clase obrera*. Madrid, Trotta, 1995.
- Bocco, Arnaldo *et al.*, *Regresividad tributaria en la Argentina*, Buenos Aires: Losada/ UNICEF, 1995.
- CEPAL, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, *Panorama social de América Latina y el Caribe 1996*, Santiago de Chile, 1997 a.
- ———, *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 1995-96*, Santiago de Chile, CEPAL, 1997b.
- ———, *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, diciembre, 1998.
- CONARE, Consejo Nacional de Rectores de Costa Rica *et al.*, *Estado de la Nación en el desarrollo humano sostenible*, San José, CONARE/PNUD/DHCR, 1995.
- Cowan Kevin y José de Gregorio, "Distribución y pobreza en Chile: ¿Estamos mal? ¿Ha habido progresos? ¿Hemos retrocedido?". *Estudios Públicos* 64, primavera 1996, 27-56.
- De Andrade Baltar, Paulo Eduardo, *et al.*, "Mercado de Trabalho e Exclusao social no Brasil", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 1994, 2(2)9-28.
- De Soto, Hernando, *El otro sendero: La revolución informal*, La Oveja Negra, Lima, 1986.
- Forrester, Vivianne, *El horror económico*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 1997.
- Gómez Sabaini, Juan C. y Juan J. Sabaini, "¿Quién paga los impuestos en la Argentina?", en A. Minujin (ed.), *Desigualdad y exclusión. Desafíos para la política social en la Argentina de fin de siglo*, Buenos Aires, UNICEF/Losada, 1991, 147-192.
- Henríquez, Helia y Patricia Román, "¿Cambia el tiempo de trabajo en Chile?", *Economía y Trabajo en Chile*, 1995-96, 6:131-148.
- Hyman, Richard, "Los sindicatos y la desarticulación de la clase obrera", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* 2 1996, (4) 9-28.
- Ibáñez, Sergio y Patricio Hurtado, "Los jóvenes urbano-populares y el trabajo. Un análisis de sus representaciones sociales",

- Proposiciones* 27, octubre, 1996, 27-42.
- Jenkins, Rhys O., "La experiencia de Corea del Sur y Taiwan: ¿Ejemplo para América Latina?", *Comercio Exterior* 42 (12) diciembre, 1992, 1120-1130.
 - Lozano, Claudio, "Desempleo y pobreza en la Argentina", *Realidad Económica* 145, enero-febrero, 1995, 33-43.
 - Márquez, Gustavo (ed.), *Reforming the Labor Market in a Liberalized Economy*, The Interamerican Development Bank, Washington, D.C., 1992.
 - Murillo, M. Victoria, "Union Politics, Market-Oriented Reforms, and the Reshaping of Argentine Corporatism", en D. Chalmers, C.M. Vilas et al. (eds.), *The New Politics of Inequality in Latin America. Rethinking Participation and Representation*, Oxford, Oxford University Press, 1997, 72-94.
 - Novick, Marta, "El destino de los sindicatos", *Encrucijadas* 2, (4) 34-41.
 - Pozzi, Pablo, et al. "Cambio social y cultura laboral en Argentina 1983-1993", *Taller* 1, julio, 1993, 57-105.
 - Rifkin, Jeremy, *El fin del trabajo*, Paidós, México, 1996 .
 - Rosenthal, Gert , "La evolución de las ideas y las políticas para el desarrollo", *Revista de la Cepal* 60, diciembre, 1996, 7-20.
 - Therborn, Göran, "Clase y la emergencia de la sociedad post-industrial. Aspectos teóricos, empíricos y retóricos del futuro de clase", *Argumentos* 12, abril, 1991, 51-75.
 - Vilas, Carlos María, "Después del ajuste: La política social entre el Estado y el mercado" en C.M. Vilas (coord.), *Estado y políticas sociales después del ajuste*, Nueva Sociedad, Caracas, 1995a, 9-28.
 - ———, "Estado, actores y desarrollo: Los intercambios entre política y economía", *Investigación Económica* 212, abril-junio, 1995b, 177-195.
 - ———, "Estados nacionales y mercados transnacionales en la búsqueda de un desarrollo alternativo" en José Luis Calva (ed.), *Globalización y bloques económicos. Realidades y mitos*, Juan Pablos Editor, México, 1995c, 310-333.
 - ———, "Actores, sujetos, movimientos: ¿Dónde quedaron las clases?", *Sociológica* 10 (28) mayo-agosto, 1995d, 61:89.