



Espirales revista multidisciplinaria de investigación científica
ISSN: 2550-6862
compasacademico@icloud.com
Grupo Compás
Ecuador

Cambios mundiales y repercusiones laborales en Latinoamérica

Contreras Carbajal, José Javier

Cambios mundiales y repercusiones laborales en Latinoamérica

Espirales revista multidisciplinaria de investigación científica, vol. 3, núm. 30, 2019

Grupo Compás, Ecuador

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=573263329018>

Cambios mundiales y repercusiones laborales en Latinoamérica

Global changes and labor repercussions in Latin America

José Javier Contreras Carbajal

Universidad Autónoma Metropolitana- Xochimilco., México

 <http://orcid.org/0000-0003-4883-1156>

Espiraes revista multidisciplinaria de investigación científica, vol. 3, núm. 30, 2019

Grupo Compás, Ecuador

Recepción: 25 Octubre 2018

Aprobación: 22 Marzo 2019

Redalyc: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=573263329018>

En diversos ámbitos académicos de la sociología, la economía y las relaciones industriales empezó a cobrar fuerza la idea que el origen de la crisis capitalista de la década de los años ochenta no se encontraba precisamente en la elevación de los precios del petróleo de mediados de los años setenta, como en principio fue colegido por las elites gubernamentales y empresariales del mundo occidental. Pero tampoco por la excesiva participación del Estado en los asuntos económicos que ocasionó la elevación de los precios en el mercado, como sostuvo la teoría neoliberal a principios de los años ochenta. En todo caso ambos aspectos, según estos mismos sectores intelectuales, fueron parte del conjunto de problemas que agravaron la situación de las ahora llamadas economías de mercado.

Las causas de la crisis capitalista de aquella época, estos sectores intelectuales las ubicaron en el modelo industrial que surgió después de la Segunda Guerra Mundial, y que algunos investigadores la han caracterizado como de tipo taylorista-fordista para referirse a la forma en que se reorganizó la producción industrial de esa época. Este modelo industrial puso énfasis en modificar la organización de los procesos de trabajo y su adaptación a las nuevas tecnologías que ya se instrumentaban. De estas transformaciones surge la producción en serie que elevó de manera

masiva la oferta en el mercado, y uno de los aspectos esenciales del momento histórico del capitalismo.

Pero igualmente importante para el estallido de la crisis referida fue el agotamiento del Estado keynesiano, reflexionaron estos investigadores de las ciencias sociales, y que constituyó el otro componente notable de ese momento histórico que se caracterizó por su relevante papel para impulsar la demanda efectiva. Lográndose así un ciclo virtuoso de 30 años de duración nunca antes experimentado por el capitalismo.

El objetivo del Estado keynesiano fue la de generar una demanda en masa que correspondiera a la oferta igualmente en masa que se había generado con el modelo industrial fordista, y superar de esta manera la crisis de sobreproducción de la década de los años treinta. Este Estado keynesiano, fortaleció la demanda efectiva con la creación del

estado benefactor, el seguro de desempleo y el establecimiento del salario mínimo, entre otras medidas.

La tesis principal que postularon los académicos de las ciencias sociales fue que ese modelo industrial fordista e institucional keynesiano había llegado a su fin con la crisis de los años ochenta y que los límites del mismo se encontraba en la producción en serie, con maquinaria especializada y trabajo semicalificado, y del Estado social keynesiano.

Entre otros, los académicos del Massachusetts Institute Technological (MIT), Michel Piore y Charles Sabel (1990), sintetizan esa postura al apuntar que “si queremos curar los males económicos crónicos de nuestro tiempo (posición sostenida en plena crisis del capitalismo), debemos modificar y quizás incluso desechar las tecnologías y los procedimientos operativos de la mayoría de las empresas modernas; los tipos de control del mercado de trabajo defendidos por muchos movimientos obreros; los instrumentos de control macroeconómicos desarrollados por burócratas y economistas de los Estados de bienestar; y las reglas del sistema monetario internacional y del comercio establecidas inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial”.

Otras corrientes que compartieron parte de estos razonamientos, pero con diferencia y críticas a la postura teórica de la Especialización Flexible del MIT, fueron la Neoshumpeteriana y Regulacionista, que han sido agrupadas en lo que se conoce como el nuevo institucionalismo.

Con base a esta caracterización de la crisis de la década de los ochenta, las diversas corrientes del institucionalismo apuntaron que el camino de recomposición capitalista tenía que pasar necesariamente por la transformación de las formas productivas tayloristas-fordistas y ser suplidas por otras, como vía central de solución a la profunda crisis que vivía el capitalismo. Sobre el resto de medidas para contrarrestar la persistente alza de los precios e instrumentadas por los neoliberales opinaron que, si bien eran importantes para generar el contexto del nuevo modelo industrial, la estrategia de cambio debía enfocarse a la mutación de las formas productivas, y acompañarlas con transformaciones en las instituciones, entre ellas el Estado, para que acompañaran las nuevas mutaciones.

Estas posturas sobre la crisis de los años ochenta y su posterior reestructuración constituyeron una crítica frontal al Consenso de Washington, y a las teorías sociales que lo postularon.

La crítica de los nuevos institucionalistas, como en su primera versión precedida por Veblen, T. (1919), particularmente se dirigió a cuestionar los postulados teóricos de la económica neoclásica, y hoy recuperada por el neoliberalismo para analizar la crisis y su superación. Los nuevos institucionalistas se orientaron a cuestionar el carácter ahistórico de la teoría neoclásica, y la carencia de una visión más totalizadora de la sociedad. Aspecto, este último, indispensable para comprender el conjunto de problemas sociales que habían desatado la crisis, y no solamente los problemas inherentes del mercado, es decir, la pérdida de su equilibrio y la distorsión de los precios en el mismo.

El objetivo de este ensayo va dirigido a explicar cuáles son los sustentos teóricos del cambio histórico que experimentó el capitalismo, las críticas al mismo y los resultados para América Latina.

Se expondrá el debate entre el nuevo institucionalismo con los teóricos de la corriente neoclásica, y de manera directa con los neoliberales, sobre la crisis del capitalismo en la década de los años ochenta y su superación. Para ello se abordará de manera separada los postulados de las corrientes teóricas que integran el nuevo institucionalismo sobre la crisis y el rumbo que tomó el capitalismo. De igual forma se recuperará la visión neoclásica, y las premisas retomadas de los neoliberales de esta visión para analizar la crisis de los años ochenta y en esa medida el sustento teórico del conjunto de medidas que se instrumentaron para superarla.

Se incorporará el modelo industrial toyotista, que es recuperado para superar la crisis del modelo industrial, y que es indispensable para exponer integralmente los cambios que ocurrieron en el capitalismo.

Finalmente se expondrán la influencia que tuvo el neoliberalismo y el toyotismo en los cambios sociales que se instrumentaron en Latinoamérica y sus repercusiones.

ESPECIALIZACIÓN FLEXIBLE.

Michel Piore y Charles Sabel (1990) exponentes principales de esta corriente teórica sostuvieron que las principales causas del capitalismo de la posguerra se encontraban en su modelo industrial, la tecnología con la cual operó y las instituciones creadas por el estado benefactor keynesiano. Premisas que pretendieron seguir el razonamiento del institucionalismo pretérito.

La nueva vía productiva que vislumbraron para reestructurar al capitalismo fue la de recuperar el modelo industrial de finales del siglo pasado y principios del actual, sustentado en empresas de tipo artesanal, mezclado con una tecnología moderna más “flexible” que permitiera adecuar la producción prontamente a los cambios operados en el mercado. Las ventajas de este nuevo modelo industrial, según estos autores, radicarían en el principio de “polivalencia” tanto de las empresas artesanales (generalmente micro establecimientos), como de los trabajadores y la tecnología. Aspectos que en conjunto redundarían en una producción de una amplia variedad de bienes en constante cambio para mercados grandes, pero en permanente transformación.

El éxito económico, según los investigadores del MIT, dependería, como en el siglo XIX, tanto en la cooperación como de la competencia entre este tipo de empresas y entre empresas y trabajadores. Este último elemento, fue considerado por los mismos, como inviable en un contexto de producción en serie, dada que la misma tiende a conformar más bien mercados concentrados u oligopólicos y a inhibir otros de cooperación y competencia leal entre los productores. Además de depender de un sofisticado aparato institucional encabezado por el Estado, cuyo fin fue tender los puentes de vinculación entre la oferta y la demanda.

Dicho en otras palabras, Piore y Sabel, concibieron que las empresas que logran conjugar las cualificaciones artesanales con un equipo flexible estarían dando pasos firmes en la reorganización económica y sobre todo

incidiendo en la modificación del comportamiento de los mercados, y en esa medida también transformando las instituciones que lo regularon en las formas productivas tayloristas-fordistas, como sería el caso del Estado keynesiano.

LA VISIÓN NEOSHUMPETERIANA.

La perspectiva neoshumpeteriana le da relevancia a los cambios técnicos para analizar cualquier mudanza en el capitalismo, donde se contemplan los momentos de crisis económica como el elemento detonante para ello. Consideran que el examen de las transformaciones técnicas en la historia del capitalismo es primordial para distinguir las reales causas de las crisis y su superación.

Para este enfoque, evidentemente las crisis del capitalismo lo que mostró fue el declive de un paradigma tecnológico, y en ese sentido el fin de un ciclo económico de las empresas que sólo podría ser trascendido con la entrada en operación de nuevas tecnologías.

La visión neoshumpeteriana caracterizó la crisis del capitalismo como una crisis del ciclo de negocios. Sostuvieron que este ciclo, con una base industrial taylorista-fordista, llegó a su fin, y se inició un nuevo ciclo con los cambios técnicos en la informática y las comunicaciones a mediados de la década de los años 70.

La situación del capitalismo se explica, apuntan, por una igualación de los adelantos técnicos introducidos en las empresas en décadas anteriores, y ello propició una acrecentada competencia entre los negocios que ocasionaron la quiebra y bancarrota de un número considerable de ellas y muestra el fin del ciclo económico. Concomitantemente, esta perspectiva, sostuvo que ya se había creado los nuevos cambios técnicos, particularmente en espacios productivos como la informática y las comunicaciones, que fueron las nuevas tecnologías que impulsaron al capitalismo a otro ciclo económico.

Complementando la posición de los neoshumpeterianos, para Carlota Pérez (2009), en especial, además se hizo necesario la construcción de una reforma institucional, y por ello entiende cambios en las regulaciones del Estado hacia la sociedad, con el fin de adecuar las regulaciones

estatales a los cambios técnicos que están en proceso de aplicación en la industria. El nuevo Estado que surgió fue el neoliberal, sostuvo, además que el conjunto de cambios tecnológicos que llegaron propició un mayor crecimiento económico por lo lucrativo de estos nuevos negocios, y una afluencia de recursos financieros, ociosos, hacia la investigación, el desarrollo y la tecnología ante la perspectiva de mejorar los negocios a nivel mundial. Todo lo cual propició un nuevo ciclo de negocios ascendente.

LA TEORÍA REGULACIONISTA.

El cuerpo teórico de los regulacionistas franceses esta integrado por el régimen de acumulación y las formas estructurales, mismos que explican el modo de regulación.

Por régimen de acumulación los regulacionistas entienden al conjunto de condiciones específicas que permiten la reproducción material de una economía durante un periodo determinado. Estas condiciones son los múltiples momentos relacionados con la producción, distribución

y utilización del producto social. Particularmente la generación de producto excedente, su extracción mercantil (relación salarial), su distribución (tasa de ganancia, renta de tierras, interés, etc.) y su utilización productiva (acumulación productiva), en determinadas proporciones, entre la sección de medios de producción (S1) y la sección medios de consumo (S2). Es decir, el régimen de acumulación se define como un modo de asignación sistemático del excedente capaz de garantizar en un periodo prolongado una cierta adecuación entre las transformaciones de las condiciones de producción (sección de medios de producción) y las transformaciones de las secciones de consumo (sección de medios de consumo).

Las formas estructurales en términos de Aglietta (1976) se define como el proceso de acumulación derivado de la dinámica del desarrollo de las sociedades capitalistas que ha modificado la estructura y el papel del Estado. Ello significa que la noción regulacionista de las formas estructurales parte del hecho que una vez incrementado los conflictos inherentes a la relación salarial, producto de su expansión, así como por la profundización de la división de clases por la alteración de las formas de competencia, estas tendencias conducen a buscar su cohesión e integridad en la figura del Estado. Tanto para consolidar el control sobre las clases como para dirimir sus diferencias entre ellas. De manera resumida, para Aglietta (1976, 18) el concepto de formas estructurales se entiende como aquellas “relaciones sociales complejas, organizadas en instituciones, que son producto histórico de los conflictos sociales”.

En cuanto al modo de regulación, la parte integradora, el concepto de totalidad, lo es en la medida que explica la articulación que existe entre el régimen de acumulación y las formas estructurales. En palabras de Boyer (1986) “... se entenderá por ‘modo de regulación’ el proceso dinámico de adaptación de la producción y de la demanda social resultante de la conjunción de ajustes económicos asociados a una configuración dada de las formas estructurales. En un sistema dominado por la lógica del mercado y por las relaciones capitalistas, el éxito de la regulación se mide por su aptitud para orientar y canalizar el proceso de acumulación y para contener los desequilibrios que tiende a engendrar constantemente. Entonces se puede instaurar un régimen de acumulación caracterizado por la compatibilidad relativa entre la dinámica de la distribución del ingreso, por un lado, y el crecimiento de los medios de producción y consumo, por otro”.

En esa misma dirección para la corriente de la regulación los modos de regulación que han existido durante el capitalismo son clasificados como los competitivos, monopólicos y estatales. Sobre los regímenes de acumulación plantean que el más desarrollado fue el fordista, consistente en la articulación entre la producción y el consumo en masa.

De la noción de modo de regulación es donde surge su explicación de las crisis estructurales del capitalismo, porque para esta corriente teórica el modo de regulación es estable a través de la estructuración de un régimen de acumulación particular y la maduración del conjunto de formas estructurales que lo sustentizan. La crisis estructural entonces se

presenta cuando es inexistente la armonía entre el régimen de producción y sus formas estructurales, es decir se presenta una crisis en el modo de regulación. En consecuencia la crisis de los años setenta caracterizado por la crisis de la política económica keynesiana, el cuestionamiento del papel del Estado en la economía, la nueva revolución científico-técnica, las políticas estatales de los mercados de trabajo, la búsqueda del cambio estructural fueron entre otros, síntomas inequívocos, de una profunda crisis estructural.

Las diferencias entre regulacionistas, neoshumpeterianos, y los de la especialización flexible son varias como se puede notar, pero coinciden en que la producción y consumo en masa que caracterizó al anterior periodo del capitalismo había llegado a su fin. Pero sobre todo ponen énfasis en que el modelo industrial de la época había llegado a su abolección, lo mismo que las instituciones que sirvieron para regularla. En concordancia con ello enunciaron la tesis de que el capitalismo se encontraba en transición hacia otra nueva fase de modelo industrial y de creación de nuevas instituciones.

La búsqueda de respuestas y soluciones, ya no sólo a la crisis estructural del capitalismo en los años ochenta, sino también a la base teórica básica existente propició un campo de profunda reflexión. Los regulacionistas franceses, los neoshumpeterianos y los de especialización flexible tenían en mente al menos una coincidencia: una profunda crítica a la teoría neoclásica y a su versión moderna: el neoliberalismo en cuanto al diagnóstico de la crisis estructural que se vivía, pero sobre todo a las respuestas que se habían instrumentado para su solución.

En oposición a la teoría neoclásica y sobre todo a su última versión, la neoliberal, de que la crisis era propia del mercado por la insuficiente oferta y una sobredemanda ocasionada por los déficit públicos que exigía políticas de choque estructural que repusieran el equilibrio general en el mercado; estas nuevas vertientes teóricas centraron la preocupación de sus estudios en los procesos productivos y concomitante el análisis de las instituciones. Aspectos que intentaron crear una teoría más totalizadora e histórica de la sociedad contemporánea, a diferencia de la neoclásica.

EL RUMBO IMPUESTO. COMPETENCIA PERFECTA NEOCLÁSICA Y TOYOTISMO.

Las bases teóricas de sustentación de la profunda transformación que experimentó el capitalismo indiscutiblemente nos remiten a la noción de competencia perfecta de la teoría económica

ortodoxa. Igualmente es indudable que se introdujeron varios elementos del funcionamiento del sistema productivo japonés que se desarrollaba.

En cuanto a la noción de competencia perfecta de la teoría neoclásica este principio es de igual importancia que el libre mercado. De manera sucinta se puede afirmar que para la teoría neoclásica la acepción general de competencia constituye una especie de termómetro que mide no sólo el grado de libertad que se presenta en los mercados sino la eficiencia misma de la actividad económica y por ende de la sociedad. En estas condiciones, cualquier comportamiento económico o norma que impida

la competencia de manera directa esta obstruyendo la eficiencia que una sociedad pueda alcanzar y además una forma deliberada de alterar el sano desenvolvimiento de los mercados.

En consecuencia, para la teoría neoclásica el estadio óptimo de las actividades económicas se da en condiciones de aproximación a la competencia perfecta. Entendiendo por ésta, un estado económico donde existe un gran número de compradores y vendedores. Es decir, un mercado integrado por una masa de productores y consumidores. Situación, afirman, que impide tendencias al monopolio y oligopolio y por lo mismo, precios distorsionados en el mercado. Además, ámbito donde la mano invisible postulada por Adam Smith cobra realmente sentido.

En este marco de atomización productiva y de consumo, la teoría neoclásica sostiene que cualquier persona o grupo social puede y tiene condiciones para crear sus propias empresas y facilidades de entrar o salir del mercado; siendo su única limitante, la eficiencia productiva y empresarial que desarrolle. Más aún, en este entorno competitivo, se presentaría una homogeneidad de los productos; perfecto conocimiento y movimiento de los factores de la producción, así como un conocimiento exacto de los precios de mercado por parte de los consumidores como de los productores. Esto último supone de facto, economías sin inflación o en recesión. Problemas, por lo demás, que era impostergable corregir en esos momentos de crisis.

Empero, para la consecución de por lo menos una situación aproximada a la competencia perfecta era necesario una nula participación del Estado en los asuntos económicos; libre movilización de las ganancias; un mercado laboral sin sobrepoblación y con salarios determinados por la oferta y demanda del “factor trabajo”; y erradicar todas aquellas prácticas que impidan la libre circulación de mercancías y dinero; en suma, un mercado de mercancías, de trabajo y financiero sin ataduras y con plena autonomía.

Junto con esta visión económica es retomado el modelo productivo japonés para substituir el modelo industrial taylorista-fordista. El modelo “toyotista” de producción industrial es retomado en varios niveles: el primero, referido al nivel empresarial. Consistiría en retomar la promoción de asociaciones entre grandes y pequeños productores cuya intencionalidad sería restablecer la cooperación intraempresarial. En segundo lugar, esta cooperación empresarial implicaría una serie de transformaciones productivas que supondría una simplificación tecnológica y de organización de los procesos de trabajo. Aspecto que Lestor Thuror, Lester (1992) denominó tecnología de procesos y en Japón fue llamada ohnismo, por ser este personaje el creador de ese sistema de administración productiva, y que se concreta a partir de una división social del trabajo donde las

grandes empresas concentran aquellos procesos de trabajo que requieren sumas importantes de inversión, por el tipo de tecnología utilizada, y sufragar el costo de una de mano de obra asalariada permanente (que a grosso modo en el Japón representa el 30% de la fuerza laboral total). Por su lado, las empresas de menor dimensión,

se concentran en aquellos procesos productivos que requieren una tecnología simplificada y trabajadores flexibles, es decir, semicualificados y temporales; cuyo papel sería, en conjunto, completar los procesos productivos de las grandes empresas.

Estas condiciones de asociación intraempresarial, de simplificación tecnológica y de procesos de trabajo, a su vez requiere diversas modalidades en las relaciones laborales. Es decir, que sea posible tanto la contratación de trabajadores asalariados permanentes como aquellos de contrato temporal y también la existencia de subcontratación de ciertos procesos de trabajo, por ejemplo, directamente con pequeños establecimientos o con trabajo a domicilio. Ello supone, en principio, mantener las regulaciones laborales de contratación colectiva sujetas a una relación con organizaciones sindicales, siempre y cuando se trasformen las normas que impidan la polivalencia de los factores de la producción y en esa medida los contratos colectivos de tipo taylorista-fordista. Pero igualmente hay la necesidad de introducir todas aquellas reglas que permitan la contratación del trabajo individual y temporal.

Todos estos cambios tienen como objetivo central adaptar las condiciones de la oferta a las de demanda y en ese sentido suprimir al Estado como institución fortalecedora de la demanda agregada (entre ello el impulso del empleo asalariado por medio del Estado benefactor) como ocurrió en el modelo industrial taylorista-fordista. El razonamiento por lo tanto es otro. Se considera que el equilibrio del mercado, o dicho en otras palabras de la oferta y la demanda, dependen más de las diversas preferencias y cambios que se operan en el mundo del consumo. Es decir, se parte de la idea que la demanda tiende a modificarse regularmente y en ese sentido a preferirse un determinado tipo de bienes con respecto a otros. En ese contexto, la producción, igualmente debe adaptarse a esas condiciones que impone la demanda y por lo mismo debe estar en condiciones tecnológicas y de procesos de trabajo para llevarlo a cabo. Ello implica una flexibilización empresarial, productiva y laboral que responda automáticamente a estos cambios y poner a disposición de los consumidores no sólo una variedad de bienes sino también ser capaz de suplirlos en los momentos requeridos, y que en el lenguaje nipón se ha denominado método Kan-Ban. Que no es más que el famoso enunciado de “producir justo lo necesario y hacerlo justo a tiempo”, en una lógica que recupera las ventas en los supermercados.

Como podrá comprobarse este tipo de producción flexible es a final de cuentas el sustento del nuevo modelo industrial que actualmente se ha venido instrumentando en el capitalismo desde la década de los años ochenta.

APUNTES CRITICOS A LAS VISIONES NEOLIBERAL E INSTITUCIONALISTA.

Existe un elemento que cohesiona e integra las teorías del nuevo institucionalismo, el neoliberalismo y el toyotismo, y consiste en que el trabajo y los trabajadores juegan un papel secundario en la reestructuración del capitalismo a raíz de la crisis de los años ochenta.

Este aspecto integrador se explica porque todas estas teorías parten de la teoría valor precio. Unas, específicamente, la neoliberal y toyotista, y otras subrepticamente, el nuevo institucionalismo. Alejándose así, conceptual y teóricamente de la teoría clásica.

Al ser una clara ruptura con el pensamiento social clásico por parte del neoliberalismo (concretamente) y toyotismo, y en ese sentido continuadores del marginalismo, origen de la teoría neoclásica, basan su idea en que la economía se encarga de estudiar la riqueza, pero no entendida como valor trabajo como sostuvieron los clásicos, sino como una utilidad, que se genera con recursos escasos buscando optimizar la relación entre riqueza generada y recursos involucrados. Todo ello determinado por el precio marginal, mismo que será sancionado por la oferta y demanda de la mercancía, es decir por el mercado¹⁹. Con ello el marginalismo logró introducir el valor precio de las mercancías en el mercado, como origen y medida de su valor, y el mercado como el ente social sancionador de la eficiencia individual.

Otro objetivo del marginalismo fue separar a la economía del resto de las ciencias sociales. En términos de Walras, L. (1954) el hombre económico racional posee información total de los mercados, es conocedor de las relaciones causales que conecta los medios con los fines, siempre optimiza la relación a los fines, acuñando así una nueva ciencia económica como libre de valores, deductiva, semejante a las matemáticas, que utiliza tipos ideales. Con lo cual no sería una ciencia experimental, sino que haría construcciones a priori, a partir de axiomas que deduciría teoremas, e iría a la experiencia no para verificar sino para aplicar. La economía, se encargaría, entonces, de estudiar la riqueza, pero no entendida como valor trabajo, sino como utilidad.

En esa lógica, el trabajo y los trabajadores están determinados por las facultades de las personas y forman parte de la producción como un factor más, y estaría determinado su salario y empleo por el mercado de trabajo, que opera también por la oferta y la demanda.

La crítica de los nuevos institucionalistas a la teoría neoliberal (continuadores del marginalismo) se encamina a cuestionar precisamente la carencia de una teoría social integradora, por parte de estas teorías surgidas de la neoclásica. De allí su afán de construir teorías que comprendan a una sociedad integral y dinámica.

El carácter integral, los nuevos institucionalistas pretenden lograrlo cuando analizan el vínculo entre el modelo industrial y las instituciones que lo acompañan. Observan las diferencias históricas de ese vínculo y en ello encuentran el dinamismo de la sociedad, marcadas por el cambio. Demostración de su progreso y con él su carácter moderno. De allí sus tesis, toda crisis, pero también los cambios sociales, corresponderán a la transformación de su base material (modelo industrial) y su acompañamiento con mutaciones en las instituciones (Estado y leyes).

En esa medida la crisis de los ochenta es la crisis del modelo industrial taylorista-fordista, pero también del Estado social keynesiano. La superación de la crisis es modificando el patrón industrial, vía el desarrollo tecnológico (neoshumpeterianos); las relaciones industriales

(especialización flexible) o con la creación de un nuevo modelo industrial (posfordista), según los regulacionistas.

Pero también se explica las nuevas políticas económicas del Estado neoliberal, que viene a suplir al keynesiano, y con ello no sólo la ruptura del pacto sindicatos-gobierno, sino la destrucción del Estado social, los cambios a las leyes laborales y la internacionalización del capital comercial y financiero.

En este nuevo entorno social, para los nuevos institucionalistas, los trabajadores no tendrían que cuestionar al capitalismo, sino podrían dirigir sus esfuerzos por mejores condiciones de trabajo y salarios a través de la negociación. En la percepción del trabajo y los trabajadores, los nuevos institucionalistas, priorizan el acuerdo productivo entre el capital y el trabajo en un nivel descentralizado con mayor flexibilidad en las negociaciones obrero-patronales en el piso de la fábrica. Se acepta que hay una nueva situación del mercado de trabajo (globalizado, con mayor competencia) y el éxito productivo se asocia a las nuevas condiciones de flexibilización laboral, indispensable, pero con consenso obrero-patronales.

Para los neoshumpeterianos el problema actual de los trabajadores es adaptarse a las nuevas tecnologías, que marcan por lo demás el nuevo patrón industrial, y buscar mejor preparación y calificación para no quedar fuera del mercado de trabajo, en el peor de los casos, o con bajos salarios por falta de preparación a las nuevas condiciones productivas.

Para la corriente teórica de la Especialización Flexible los trabajadores deben priorizar el acuerdo y la cooperación con los empresarios afín de lograr la flexibilidad.

Para ciertos sectores del Regulacionismo francés lo importante es encontrar las nuevas instituciones reguladoras macro que permitan la articulación entre la producción y el consumo en las nuevas condiciones del mercado y la crisis del keynesianismo.

Indiscutiblemente una perspectiva teórica alterna, mucho más crítica a la visión neoclásica e institucionalista se puede desprender de la teoría clásica. Básicamente sustentada a partir de la economía política. Sin embargo, esa visión la reservamos para otro capítulo de este mismo texto, y por el momento baste con los señalamientos que hasta el momento se han expuesto.

CRISIS CAPITALISTA Y CAMBIO EN LATINOAMÉRICA.

En América Latina, por lo menos desde el último lustro de los años ochenta, algunos sectores del ámbito empresarial comenzaron a impulsar la idea que el llamado sector informal urbano (SIU) podía constituirse en una interesante alternativa productiva y de relaciones laborales al modelo industrial por sustitución de importaciones.

Esta perspectiva cobró notoriedad como consecuencia de la profunda crisis del modelo industrial por sustitución de importaciones y, también, por la instrumentación de un nuevo modelo industrial e institucional en diversas regiones del mundo. El nuevo modelo industrial instrumentado en las ahora llamadas economías de mercado se asemejaba, se decía, a las

prácticas productivas, laborales y empresariales en el SIU. Obviamente el modelo industrial referido era el toyotista.

Otro aspecto que cumplía el SIU en América Latina para ser considerado como una alternativa al modelo industrial por sustitución de importaciones, según dichos esferas era que en

dicho sector prevalecía la competencia perfecta de la teoría neoclásica, por darse la atomización productiva y de consumo de sus actores.

Frente a esta posición surgió otra, principalmente por parte de los organismos internacionales que introdujeron el concepto de SIU al subcontinente, como fue el caso del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), y que consideraron a la primer postura como “ideologizada”. La razón principal para definir la propuesta apuntada, fue que la noción sobre el sector informal era incorrecta. Para el PREALC el SIU, de manera particular, es un sector que se caracteriza por agrupar a las actividades económicas con atraso productivo y en esa medida lejano a poder constituirse en una forma productiva alternativa al modelo por sustitución de importaciones.

En oposición, se ubicaron un conjunto de estudiosos que afirman que el crecimiento del sector informal urbano en América Latina fue consecuencia del empobrecimiento de amplias masas de la poblaciones a raíz de la aplicación de políticas neoliberales en los últimos veinte años. También están aquellos que postulan que la existencia del sector informal urbano ha posibilitado mantener los márgenes de gobernabilidad.

DEBATE LATINOAMERICANO.

Este debate inicial entre los sectores empresariales y los organismos internacionales, sin embargo, pronto fue trascendido, principalmente en ámbitos académicos. Mismos que empezaron a cuestionar no sólo el papel del sector informal urbano en la estructura económico sino la concepción misma de la noción.

Una de las características principales del concepto sector informal urbano es que ha prevalecido una gran confusión en cuanto a su significado, precisamente por las diversas y encontradas definiciones que existen sobre el mismo.

Efectivamente, este concepto tiene diversas definiciones, dependiendo de la región mundial de que se trate, y obedece a que ha sido adaptado en función de los paradigmas teóricos que existen en cada región. Así, en las economías más poderosas del mundo se le conoce como economía subterránea y en las naciones Latinoamericanas y africanas como sector informal urbano, aunque hay corrientes, principalmente empresariales de nuestro subcontinente, que usan indistintamente ambas acepciones como sería el caso de Hernando de Soto.

La primera definición de sector informal urbano que se difundió a nivel mundial fue la de la misión de OIT en Kenia en 1972 que propuso por SIU “una manera de hacer cosas”.

Entre los atributos o características que le adjudicó al sector informal urbano la OIT, fueron: su facilidad de entrada a los mercados; apoyo en recursos locales; propiedad familiar de las empresas; escala de operación pequeña; tecnología adaptada e intensiva en fuerza de trabajo; destrezas

adquiridas fuera del sistema educativo formal y mercados competitivos no regulados o competitivos. A estas características originales se le han ido añadiendo posteriormente otras, hasta completar 18, que de manera particular contabilizó la CEPAL, pero que otros autores han llegado a establecer en 21. Sin embargo, todas van en la dirección de caracterizar o bien a las micro y pequeñas empresas, otras a los pobres y unas más al fenómeno del trabajo por cuenta propia. Que serían, en general, las acepciones más utilizadas de sector informal urbano.

Otros elementos que incorpora la misión de la OIT en Kenia a su definición de informalidad es que tendría todas las características contrapuestas al sector formal, a excepción de una: que ambos sectores son considerados modernos. Ello para deslindarse de las teorías dualistas e introducir la teoría de la segmentación de los mercados de trabajo a su análisis²⁹. Además, acepta que la mayor parte de las actividades de los informales son, por lo general, extralegales por no cumplir con las reglamentaciones legales en la contratación de fuerza de trabajo, prestaciones sociales y evadir los sistemas fiscales.

Diversos investigadores han encontrado que la primer definición de sector informal urbano fue hecha en realidad por Kieth Hart en 1971, como integrante de la misión de la OIT en Ghana, pero su propuesta salió publicada hasta 1973. En consecuencia la noción que se difundió fue la misión de la OIT en Kenia. Hart definió al sector informal urbano como los trabajadores por cuenta propia.

Al ser la misión de la OIT en Kenia como la de Ghana parte del programa internacional de empleo, nunca aclararon si el sector informal urbano era una forma de empleo o bien se referían a pequeñas unidades productivas. Aspecto que va a ser determinante en la confusión posterior del concepto.

El concepto de sector informal urbano de la misión de la OIT en Kenia es el que importa el PREALC para Latinoamérica, incorporándole todo el instrumental analítico estructural-funcionalista de la CEPAL, pero altera la definición original y el PREALC lo define como formas atrasadas de producir.

Con base en los análisis de la CEPAL el PREALC afirmó que el SIU era consecuencia de la heterogeneidad estructural que caracterizaba a la región. Desde finales de los años cuarenta la CEPAL consideró que en América Latina coexistían dos sectores productivos: uno moderno y otro atrasado. Producto de que se había generado una estructura productiva con empresas de alta tecnología -principalmente transnacionales-, ahorradora en fuerza de trabajo y con mercados concentrados -oligopólicos-; con otra, donde prevalecían empresas con tecnología casera, de pequeña dimensión, intensivas en fuerza de trabajo, con relaciones sociales de parentesco y amistad y en mercados competitivos.

En suma, la noción de heterogeneidad estructural que pretendió en su momento sistematizar las características del subdesarrollo es posteriormente de igual manera utilizada para describir al sector formal e informal (Rodríguez, 1980).

Concomitantemente a la creación del concepto de sector informal urbano en África por la OIT, en Estados Unidos y en Europa Occidental se acuñó el concepto de economía subterránea para explicar la proliferación de pequeñas unidades productivas que surgen como consecuencia del estancamiento económico, caída salarial y la ampliación del desempleo. La finalidad expresa, para generar el término de economía subterránea, fue para llevar una contabilización más fiel de este tipo de actividades económicas que pasaban totalmente desapercibidas en los sistemas de cuentas nacionales al no existir ningún registro de las mismas: fuera por la evasión de impuestos, por el tipo de contratación laboral y por la determinación salarial fuera de las regulaciones para el efecto. En ese sentido, por economía subterránea se entendió el carácter ilegal de estas empresas.

En América Latina la noción de economía subterránea utilizado en las naciones desarrolladas fue introducida por Hernando de Soto y por Alejandro Portes, pero para explicar problemas diferentes.

Hernando de Soto utiliza la noción para criticar la intervención del Estado en los asuntos económicos, bajo el supuesto que inhibía la potencialidad productiva e inventiva de los particulares a través de la excesiva carga fiscal y la burocrática tramitación para regularizar empresas en el continente. En ese sentido de Soto entiende por economía subterránea a las micro y pequeñas empresas ilegales.

Alejandro Portes entiende a la economía subterránea como la forma ilegal de utilización de la fuerza de trabajo que se ha venido dando como consecuencia, primero, de la sobrepoblación existente en el subcontinente y después, por la introducción de la especialización flexible³⁶. Tesis que provocó una controversia teórica con Víctor Tokman y Emilio Klein del PREALC porque estos

últimos consideran al sector informal urbano como una forma atrasada de producir³⁷ y no como una forma de utilización de los trabajadores.

NUEVO MODELO INDUSTRIAL Y EL SIU EN AMÉRICA LATINA.

Sin lugar a dudas la propuesta de “otro sendero” para América Latina contemplaba al SIU como un espacio económico a considerar en los cambios que se instrumentaron, pero el eje del nuevo modelo industrial fue el impulsado por las políticas del Fondo Monetario Internacional y asumido con variantes por los gobiernos Latinoamericanos.

La base de la transformación productiva en América Latina se dio con los cambios en la política económica instrumentada por los Estados del subcontinente, misma que se encaminó a combatir prioritariamente la alta inflación que se experimentó en la década de los ochenta.

El combate a la inflación fue a través de una liberación total del comercio con el exterior; una igual libertad de aceptar inversiones extranjeras; particularmente una contracción del gasto público -que implicó el desmantelamiento de las empresas manufactureras públicas y de seguridad social- y un estancamiento salarial -que durante las décadas de los ochenta y noventa creció por debajo de la inflación- (Rivera, 1986), (Guillén, 1990).

Las políticas de apertura comercial y de inversión extranjera que se aplicaron en América Latina dieron como resultado un nuevo modelo industrial, basado en la inversión extranjera. A raíz de ello se trasladaron parte de procesos de producción de las empresas transnacionales al subcontinente y un florecimiento de la industria maquiladora. Paralelamente se dio una continúa, pero permanente destrucción de la planta industrial generada en el proceso de sustitución de importaciones. Principalmente porque esas empresas no tenían condiciones competitivas con las mercancías producidas por las empresas transnacionales, y que crecieron considerablemente sus importaciones con la apertura comercial.

La pérdida de empleos por la desaparición de empresas públicas y manufactureras privadas de ninguno modo fue remplazado por las empresas transnacionales que se asentaron, sino más bien lo agudizaron porque estas empresas empleaban ya las nuevas tecnologías de la información y la robótica que son ahorradoras de fuerza de trabajo. Baste con mencionar el uso de estas nuevas tecnologías en la industria automotriz o en la banca y la telefonía inalámbrica, a manera de ejemplo.

Si a este proceso le añadimos la caída experimentada por los salarios, fuera por su menor crecimiento a la inflación –en el caso del salario directo- o por el desmantelamiento de la seguridad social –salario indirecto-, el resultado fue un crecimiento de la población sin condiciones materiales para su sobrevivencia. Es precisamente en este entorno económico desolador que cobra relevancia el “otro sendero” definido como Sector Informal Urbano.

CUADRO 1 EVOLUCIÓN DEL SIU EN A. L. 1950-1980.

CUADRO 1

Tasa de crecimiento del sector formal urbano	4.1
Tasa de crecimiento del sector informal (SIU)	3.1
Participación del SIU en la PEA urbana 1950 (%)	31
Participación del SIU en la PEA total 1950 (%)	14
Participación del SIU en la PEA total 1950 (%)	29
Participación del SIU en la PEA total 1980 (%)	19

Elaboración propia con datos de PREALC (1982); García y Tokman (1984)

En el anterior modelo industrial por sustitución de importaciones de Latinoamérica, el SIU representaba el 30% de la PEA urbana entre 1950 y 1980 (Ver cuadro 1). Si bien era ya considerable, sobre todo por representar actividades económicas con atraso productivo y bajos ingresos, según el PREALC, su participación dentro de la PEA permaneció estancando e incluso disminuyó en el periodo.

Esta tendencia del SIU se modificó a partir de la década de los años 90, y creció con el conjunto de reformas económicas y sociales que experimentó el subcontinente a partir de la década de los años ochenta, y pasó a representar cerca del 50% de las actividades económicas de los países

Latinoamericanos. De 1990 a 2008 el SIU pasó de representar el 47% al 48.5%, y se le añadimos a los asalariados precarios del sector formal de la economía las tasas se disparan al 58.9 y 64%, respectivamente (Ver Gráfico 1).

Gráfico 1: Economía Informal: Evolución 1990 - 2008

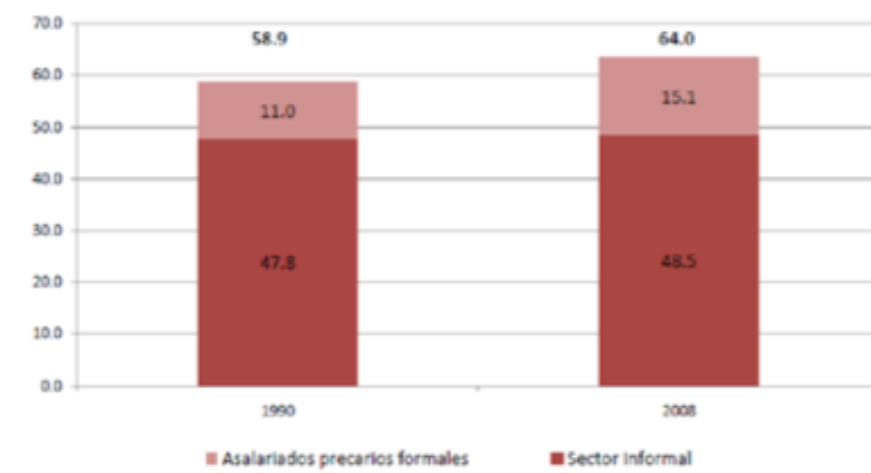


Figura 1
Economía Informal: Evolución 1990-2008
Tokman (2010)

Estas tendencias del SIU en América Latina no se modificaron mayormente en los siguientes años (Ver cuadro 2), pero si a estos datos les añadimos las actividades delictivas -de las cuales no existen registros- como todo tipo de narcotráfico o el crecimiento de la emigración hacia Estados Unidos o Europa el panorama es realmente desolador.

En resumen, en las últimas décadas tenemos en Latinoamérica un panorama laboral caracterizado por una segmentación de los ingresos, y una clara tendencia a la precarización del empleo. Todo ello resultado de los cambios que se han instrumentado tanto en el modelo industrial como en las políticas estatales.

CUADRO 2.

AMÉRICA LATINA (9 PAÍSES): EMPLEO TOTAL, FORMAL E INFORMAL Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO, 2009 Y 2013 (En número de personas, porcentajes y puntos porcentuales)

Variables ^a	2009	2013	Variaciones ^a
Empleo total	146 110 735	157 507 263	7,8%
Empleo formal	74 659 070	84 168 007	12,7%
Porcentaje del empleo total	51,1%	53,4%	2,3 puntos porcentuales
Empleo informal	71 984 127	73 862 089	2,6%
Porcentaje del empleo total	48,9%	46,6%	-2,3 puntos porcentuales
Distribución del ingreso total	8,63	8,01	-0,62 puntos porcentuales
Distribución del ingreso formal	7,56	7,16	-0,40 puntos porcentuales
Distribución del ingreso informal	13,16	12,08	-1,08 puntos porcentuales

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Internacional del Trabajo (OIT), Sistema de Información y Análisis Laboral para América Latina y el Caribe (SIALC).

Referencias

- Aglietta, M. (1976). *Los modos de regulación*. México: Siglo XXI.
- Boyer, R. (1986). *La flexibilidad del trabajo en Europa*. Madrid: Ministerio del trabajo y seguridad social.
- Boyer, R. (1979). Wage formation in historical perspective: the french experience. *Cambridge Journal of Economics*, 3(2).
- Cantter, A. (1980). *Labor Economics*, Irwin, Chicago.
- Castañeda, J. (1993). *La utopía desarmada*. México: Joaquín Mortíz.
- Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (1987). *La economía subterránea en México*. México: Diana.
- Contreras, J. (2015). *Enfoque crítico sobre las teorías del sector informal en México*. UAM, Itaca.
- Coriat, B. (1982). *El taller y el cronómetro*. México: Siglo XXI.
- Coriat, B. (1992). *Pensar al revés*. México: Siglo XXI.
- Cortés, F. y Cuéllar, O. (1990). *Crisis y reproducción social*. México: FLACSO-Miguel Angel Porrúa.
- De la Garza Toledo, E. (2000) (Coordinador). *Tratado Latinoamericano de sociología del trabajo*. México: UAM, FCE, Flacso y Colegio de México.
- De Soto, H. (1993). *El otro sendero*. México: Diana.
- Ferguson, C. E. y Gould, J.P. (1983). *Teoría microeconómica*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Freeman, C., y Perez, C. (1988). *Structural Crisis of adjustment, Business Cycles and Investment Behaviour, En Dosi, et., al Technical Change and Enonomic Theory*. Londres: France Printer.
- García, N.; & Tokman, V.E. (1984) "Transformación ocupacional y crisis", *Revista CEPAL*. 24(1), 103-115
- Gorz, A. (1993). "La declinante relevancia trabajo y el auge de los valores postmodernos". *Economía Informa*. No221. Facultad de Economía-UNAM, México
- Hart, K. (1973). Infomal incomes opportunities and urban employment in Ghana. *Journal of modern african studies*, 11(1), 61-89.
- Ibarra, D. (1993). "Equidad y desarrollo". México, *Nexos*, (184).
- Guillén Romo, H. (1990). *El sexenio de crecimiento cero*. México: Era.
- Koutsoyiannis, A. (1975). *Modern microeconomics*. Londres: The Macmilliam Press.
- Lewis, W. A. (1960). Desarrollo económico con oferta ilimitada de fuerza de trabajo. México, FCE. *El trimestre económico*, 22(2). 629-675
- North, D. (1981). *Structureand Change in Economic History*. Nueva York: W. W. Norton.
- Rodríguez,O. (1980). *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*. México: Siglo XXI.
- Perez, C. (2009). "Technological revolution and financial capital: the dynamics of bubbles and goleen ages. Estados Unidos: Edward Elgar.
- PREALC (1982) *Mercado de trabajo en cifras. 1950-1980*. Santiago: PREALC.
- Piore, M., y Sabel, C. (1990). *La ruptura industrial*. Madrid: Alianza Editorial.
- Portes, A. et. al. (1989). *The informal economy*. Beltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Portes, A., y Benton, Laura (1987). Desarrollo industrial y absorción laboral: una reinterpretación. *Revista Estudios Sociológico de Colegio de México*, 5(13), 111-137
- Portes, A. (1995). *En torno a la informalidad: ensayos sobre la teoría y medición de la economía no regulada*. México: Flacso.
- Raczynski, D. (1976). "El sector informal urbano: algunos problemas conceptuales". En Tokman, Víctor y E. Klein. *El subempleo en América Latina*. Buenos Aires: Clacso-El Cid.
- Rivera R, M. (2005). *Capitalismo informático, cambio tecnológico y desarrollo nacional*. México: Juan Pablo Editores.
- Rivera, M. (1986). *Crisis y reorganización del capitalismo mexicano*. México: Era
- Roubaud, F. (1995). *La economía informal en México*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Salas, C. y Rendón, T. (1992). *El sector informal urbano. Revisión conceptual y formas de medición*. México: Inédito.
- Thurow, L. (1992). *La guerra del siglo XXI*. México: Vergara.
- Toharia, L. (1983). *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones*. Madrid: Alianza
- Tokman, V., y Klein, E. (1988). "Sector informal: una forma de utilizar el trabajo como consecuencia de la manera de producir y no viceversa". A propósito del artículo de Portes y Benton. *Estudios Sociológicos*. 6(16), 2015-212

- Tokman, V. (1987). "El sector informal: quince años después". *El Trimestre Económico*, 54(3), 513-536
- Veblen, T. (1904). *The Theory of Business Enterprise*. Nueva York: Independently Published
- Veblen, T. (1919). *The Place of Science in Modern Civilisation and Other Enssays*. Nueva York: Huebsch.
- Walras, L. (1954). *Elements of Pure Economics*. Londres: Rotledge