

Globalización y reestructuración capitalista: cambios en el mundo y América Latina*

Paulo César León Palacios**

Resumen

Este artículo es una reflexión sobre los principales cambios del capitalismo contemporáneo, en los ámbitos mundial y regional, a través de una lectura personal de la literatura reciente más relevante, así como del pensamiento de autores como Marx, Braverman o Richta. El artículo es ideal para quienes deseen incursionar en el tema sin toparse con la típica retórica ensayística sobre la globalización, o bien para aquellos iniciados que se interesen por conocer una visión que intenta poner en tensión diferentes perspectivas e informaciones sobre este trascendental tema.

Aunque para algunos de nosotros parezca obvio, es necesario decir que los problemas del capitalismo colombiano no se pueden entender a cabalidad sin asumir que éste es parte integrante del capitalismo mundial. ¿Por qué? Evidentemente, además del hecho de que la nación tiene un *lugar* en la economía y la política mundiales, es claro que cuanto más *evoluciona* el capitalismo, mayores y más variados son sus condicionamientos para los principales ámbitos nacionales. Dicho esto, se justifica proponer que este artículo busque dar algunos elementos para responder a la pregunta de cuáles son los *actuales* condicionamientos del capitalismo mundial para nuestro país, pese a que no la responda. Más exactamente, se pretende definir qué aspectos habría que mirar en el capitalismo mundial, si de perfilar una posible respuesta a tan engorrosa pregunta se trata.

Palabras clave

Globalización, capitalismo contemporáneo, reestructuración productiva, informacionalismo, neoliberalismo.

Introducción

Hacia la década de los años setenta se inicia la tercera reestructuración capitalista mundial. La primera de ellas fue el cambio cualitativo del capitalismo industrial hacia el capitalismo mundial monopolista (ambos de base nacional). La segunda fue la que surgió como respuesta a la Gran Depresión de 1929, que tuvo como principales aspectos el fordismo (producción y consumo de masas), el Estado de bienestar y la consolidación de la sociedad industrial asalariada en los países de capitalismo avanzado. La tercera, según nuestra interpretación de los estudios más importantes, contiene dos órdenes de cambios fundamentales en los

países de capitalismo avanzado: por un lado, lo que Manuel Castells ha denominado “la convergencia entre la reestructuración capitalista y las nuevas tecnologías de la información” (transformación de orden económico-político) y, de otro lado, el declive de la sociedad industrial asalariada (transformación de orden social) tal y como lo han expresado, con algunas diferencias de enfoque, Robert Castel y el propio Castells, entre otros. Adicionalmente, pero no menos importante, es necesario entender que cada una de estas reestructuraciones ha implicado cambios específicos para la economía y la industria de los países latinoamericanos. Así pues, para establecer qué cambios conlleva la nueva reestructuración capitalista para la región será necesario, en primera instancia, recoger lo que algunos autores han definido como sus principales características (teniendo en cuenta que esto no se podrá tomar exactamente por una revisión de la literatura sobre el tema, ya que habrá cierto nivel de interpretación propia).

* El artículo hace parte de una investigación adelantada por el autor sobre la relación entre la reestructuración capitalista y la evolución económico-social del sistema productivo urbano colombiano. Se recibió en noviembre de 2002 y se aprobó definitivamente en mayo de 2003.

** Sociólogo egresado de la Universidad Nacional de Colombia. E-mail: pauballz@hotmail.com

I. La convergencia entre la reestructuración capitalista y las nuevas tecnologías de la información, y sus implicaciones para la mundialización del capitalismo

Es indudable que cuando hablamos del tema propuesto, lo primero que se nos viene a la cabeza puede ser la cuestión del neoliberalismo o la del nuevo orden mundial (por supuesto, también habrá quienes piensen en otra infinidad de temas); sin embargo, consideramos que para darles algo de orden a las cosas hay que tomar un punto de partida claro y justificado. Nos referimos, pues, al problema de la reestructuración capitalista y las tecnologías de la información, aspectos que, combinados, tienen consecuencias directas para la división internacional del trabajo, la circulación de capital financiero y la industria; pero más allá de eso también implican cambios en el orden social.

1. La reestructuración capitalista (RC): regulación ortodoxa y dominación simbólica

Según Castells, “cuando los aumentos del precio del petróleo entre 1974 y 1979 amenazaron con situar la inflación en una espiral ascendente incontrolable, los gobiernos y las empresas iniciaron una reestructuración. Sin embargo –continúa– tras de esto se encontraría el agotamiento a comienzos de los setenta del ‘modelo keynesiano’ de acumulación capitalista ligado al fordismo” (Castells, 1998, 44-45).

Para la RC fue fundamental la imposición del neoliberalismo en la mayoría de países capitalistas. El neoliberalismo es un modo de regulación por dos aspectos: primero, porque institucionaliza formas de distribución del producto entre las clases sociales hasta el “límite natural” que ponen ahora las formas intermedias y extremas de desempleo y precarización del trabajo; y segundo, porque, consecuentemente, modifica (mediado por las características sociohistóricas de las clases y sus relaciones) las reglas y *disposiciones*¹ sociales relacionadas con el consumo, que en la época del neoliberalismo se acerca cada vez más a lo que Pierre Bourdieu llama “el gusto de necesidad”; una situación a la que dramática-



mente se ven abocados sectores crecientes de la población por cuenta de esta “revolución conservadora” (como la califica el sociólogo francés).

En América Latina se tuvieron que dar dos elementos básicos para este intento de homogeneización: 1) una élite tecnócrata suficientemente entrenada tanto para implementar “los paquetes de medidas” como para llegar a acuerdos (o desprestigiar si era del caso) con la clase política tradicional (Cf. Ahumada, 1998, 140-142; Petras y Cavaluzzi, 1999, 187). 2) una serie de cambios en la estructura jurídico-política que hicieran posible implementar modos de regulación del consumo –productivo y reproductivo– afines: “desregulación” estatal de los mercados laboral, comercial y financiero, reformas a la estructura fiscal y eliminación de la intervención económica del Estado en sectores estratégicos (que es el objetivo más difícil de cumplir hasta la fecha).

Empero, además de una nueva estructura político-jurídica (mundial), conjunto de reglas producto de las estructuras de poder, la imposición del modo de regulación neoliberal requirió la producción de un discurso político y económico que le diera la “fuerza simbólica” suficiente a su imposición. Según Bourdieu (Cf. Bourdieu, 2000 y 2000b), estos discursos cumplen por lo general las siguientes funciones: a) la apariencia de unanimidad, b) la ilusión de discusión, c) revestir con racionalizaciones económicas las propuestas más clásicas del pensamiento conservador, d) “la inevitabilidad histórica de su realización”, e) hacer creer que el mensaje neoliberal es un mensaje de liberalización, mediante el juego de denotación/connotación (p. e. con la resignificación de eufemismos como desregulación, liberalización, flexibilización, etc.)

¿Una economía global?

No son pocas las diversas alusiones categoriales –sin que por ello se palpe necesariamente una variación conceptual importante– que intentan etiquetar las tendencias contemporáneas del mercado capitalista. Algunos ejemplos de ello: Luis Garrido, en el prefacio de *La sociedad global* (Chomsky y Dieterich, 1999), señala que el neoliberalismo es una doctrina de políticas bautizada como globalización (Ibíd., 8). Por su parte, y en el mis-

¹. El término disposición ha de entenderse como los patrones de comportamiento en que se expresan las posibilidades derivadas de las condiciones de vida de un individuo.

mo texto, Heinz Dieterich señala que la globalización es la expansión (o mundialización) del capital a nivel mundial, mientras el neoliberalismo sería la forma de la globalización. Más recientemente, el autor colombiano Jorge Robledo acuña el término globalización neoliberal (Robledo, 2000, 17). Incluso hay quienes hablan de una globalización imperialista (quizá no sin pocos motivos) o afirman que “el neoliberalismo debe entenderse como una nueva guerra de conquista de territorios” (Subcomandante “Marcos”, en: Vega *et al.*, 1999, 8).

En esta discusión es necesario traer a colación el trabajo de Castells², quien afirma que, además de *informacional*, la economía “es global, porque la producción, el consumo y la circulación, así como sus componentes, están organizados a escala global” (Castells, 1998, 93). Al mismo tiempo, Castells siempre es taxativo al afirmar que la reestructuración capitalista incluye esta tendencia únicamente porque convergió con la consolidación del nuevo paradigma tecnoeconómico. También sostiene que hablar de economía global no es igual a hablar ni de una economía planetaria, ni de una economía mundial; lo primero sería una situación que requeriría una integración económica y política superior a la actual interdependencia, mientras lo segundo se refiere a que la acumulación de capital ocurre en todo el mundo, rasgo propio del industrialismo (Ibíd., 119-121 y 129)³. Por último, es necesario traer a colación la idea de que “la economía global informacional es una economía altamente politizada”, pues en el proceso de su formación cada vez más se anclan los intereses de cada nación con el destino de la competencia económica de firmas que no necesariamente son nacionales ni están ancladas en territorios fijos (Ibíd., 116-117).

2. Según Salvador Giner, el uso del término globalización, de origen anglosajón (*globalization*), surgió en la década de los ochenta, y a partir de allí ha dominado todas las discusiones relacionadas con subdesarrollo, posindustrialización, etc. (Guiner, en: Wallerstein, 1997, 13). Ulrich (1998, 27-29), por su parte, ha intentado trabajar con la distinción entre “globalismo” (tendencias lideradas por los neoliberales), globalidad (hace referencia a la noción de sociedad mundial) y globalización (procesos en los que combina el accionar de los Estados con el de las transnacionales). Para una discusión sencilla y amena —para los no iniciados— sobre la globalización véase Ianni, 1998, quien recoge algunas de las principales discusiones al respecto.

3. La posición acá adoptada es diferente, pues se considera que el término global da lugar a ambigüedades con respecto al alcance e impacto de la dilatación continua de la producción, la circulación y el consumo en regiones que como África —y según lo dice el mismo Castells— están excluidos y en un gran peligro de irrelevancia. Por el contrario, la noción de mundial deja entrever que, aunque los cambios no sean globales (aún), son de una significación que trasciende lo nacional y lo regional.

2. Las nuevas tecnologías de la información (NTI)

Según Castells, la nueva revolución tecnológica, basada en el uso *sinérgico* de la información, como fuerza productiva fundamental que hace más productivos el trabajo y el conocimiento se fundamenta en la microelectrónica y ha servido para: 1) la difusión de nuevas tecnologías; 2) la aplicación del CAD y el CAM en el control del proceso de producción; 3) la flexibilización de los procesos de producción que facilitan las estrategias directorales que buscan no sólo mayor productividad sino también efectivas y sutiles formas de dominación sobre los trabajadores; y 4) la automatización de la gestión en oficinas (Cf. Castells, 1995, 36-37; Braverman, 1984, 216, 248 y 263). Para una mayor profundización en este problema tal vez sería útil exponer más ampliamente la visión castellsiana.

En las NTI, incluyo, de manera más general, los principales avances en biotecnología (especialmente en la ingeniería genética), informática y electrónica que han posibilitado importantes descubrimientos en fuentes de energía, materiales avanzados, nuevos tratamientos médicos y técnicas de fabricación, entre otros. Pero, aún más importante es el hecho de que surge “una interfaz entre los campos tecnológicos mediante el lenguaje digital común en el que la información se genera, se almacena, se recupera, se procesa y se transmite” (Castells, 1998, 56).

Esta revolución tecnológica se diferenciaría de sus antecesoras en lo siguiente: 1) su lógica propia se caracteriza por la capacidad de “traducir todos los aportes a un sistema de información común y procesar esa información a una velocidad creciente y a un costo decreciente...”; 2) tiene una capacidad no antes vista de extenderse espacio-temporalmente; 3) ha sido producto de una *nueva* interacción entre sistemas de innovación (instituciones, redes de consumidores, interés de la industria, y mentalidades capitalista y científica) y medios de innovación (sinergia); 4) por último, mientras el núcleo de las anteriores revoluciones lo constituyó la generación y distribución de la energía (vapor, electricidad, energía nu-



clear), la actual revolución se basa en la aplicación inmediata del conocimiento sobre sí mismo, en el sentido de que se generan nuevas tecnologías para procesar informaciones y conocimientos (desde la información en tiempo real de las tendencias de los mercados hasta el mapa del genoma humano), en función de incrementar constantemente la productividad (Ibíd., 43; Castells 1995, 33-34)⁴.

En cuanto al impacto de las NTI sobre la sociedad, Castells propone una hipótesis según la cual “la profundidad de su impacto es una función de la capacidad de penetración de la información en la estructura social” (Ibíd., 57). Pero al mismo tiempo considera que, aunque las NTI surgieron por un proceso *propio*, han sido condicionadas históricamente por la RC (Ibíd., 44, 77-78), *ergo*, por los intereses y visiones de quienes la dominan. Coincidiendo en parte con autores como Richta, según el cual la socialización y el desarrollo de este paradigma están limitados por las relaciones de producción capitalistas (Cf. Richta, 1971, 40-42)⁵ y tienen una lógica propia que, aunque es relativamente autónoma, está moldeada por el capitalismo; en lo que no está de acuerdo Castells es en que las NTI no tengan las capacidad para modificar la estructura social (pensamiento que probablemente está emparentado con la noción weberiana de la racionalización).

4. Si bien el procesamiento y la transmisión de información como factores de productividad han estado presentes siempre en la economía capitalista, sólo ahora, en el contexto tecnológico contemporáneo, existe la tendencia a que las empresas que basan su productividad en este aspecto (sea por sus procesos de gestión y producción y/o por el tipo de producto en el que se especializan) estén en el eje dominante del sistema económico mundial. Dice Castells: “En el mundo informacional, la fuente de productividad estriba en la tecnología de la generación del conocimiento, el procesamiento de la información y la comunicación de símbolos” (Castells, 1998, 43).

5. Veamos el balance que hizo Radovan Richta hace un par de décadas cuando estos cambios tecnológicos estaban en una etapa embrionaria. En la revolución científico técnica, dice, son superadas las máquinas mecánicas con nuevos instrumentos y las materias primas y su forma de obtención. Asimismo, el aspecto subjetivo se modifica al cambiar la relación con el producto mediada por la tecnología y, por tanto, aparecen nuevas fuerzas productivas como la ciencia; esto lo hace mediante la cibernización (medios de autodirección directa que sólo dejan al hombre las operaciones de regulación y preparación tecnológica), la quimización (producción de nuevos tipos de materias primas que se ajustan más a las necesidades y la automatización, lo que libera la industria de la “inmutabilidad” de las materias primas naturales), y energía nuclear. Luego, dice el autor, esta revolución científico-técnica no se puede caracterizar como industrial, pues no se limita a este ámbito, por ejemplo, gracias a que la quimización en los años cincuenta aumentó la productividad de la agricultura más que la de la industria en EE.UU. (Richta, 1974, 33, 40-42)

De lo que precede surge la necesidad de matizar esta discusión con otros enfoques. Probablemente, la visión del propio Marx implicaría aceptar que desde la primera revolución industrial existía la posibilidad de que apareciera una fuerza productiva capaz de incrementar la productividad, no sólo del trabajo obrero (lo que según él hacía el “maquinismo”), sino también otros tipos de trabajo más cercanos al trabajo espiritual o inmaterial⁶. Con esto se quiere subrayar que no hay que perder de vista (lo que sí hacen en ocasiones las visiones tecnócratas y de la racionalización) que el eje de las revoluciones tecnológicas sigue siendo aumentar la productividad del trabajo (contemplando, además del trabajo obrero, las labores administrativas, de transporte, la creación, la invención, etc.).

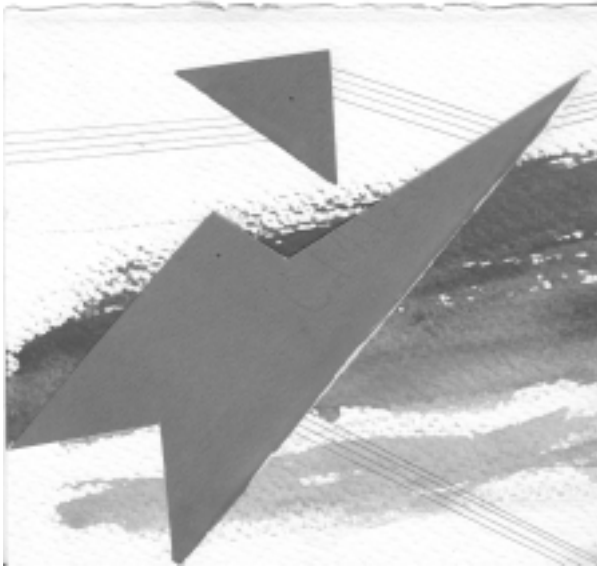
Afin a esta posición es la de Braverman, quien considera que las nuevas tecnologías, aplicadas al proceso de trabajo fabril capitalista, generaban consecuencias en dos órdenes: 1) técnico: aumentar la productividad del trabajo, 2) social: profundizar la enajenación del control de los obreros sobre el proceso de trabajo (Braverman, 1984, 216, 148, 263)⁷.

Volviendo a Castells, éste asegura que mientras en el modo de desarrollo⁸ preindustrial el conocimiento estaba en función de movilizar la fuerza de trabajo y en el modo de desarrollo industrial estaba en función de proveer nuevas fuentes de energía, en el modo de desarrollo informacional está en función de generar nuevos conocimientos como clave de la productividad (Castells, 1998, 33-34). Problematicemos esto: ¿conocimiento es igual a información? Castells distingue entre los dos, adoptando la definición de Daniel Bell, según la cual conocimiento es “una serie de definiciones organizadas sobre hechos

6. Asimismo, Marx era consciente de que después de cierto desarrollo, la ganancia del capitalista depende no tanto del valor del capital sino de su productividad, es decir, de “la fase del desarrollo técnico”: “...el desarrollo de la capacidad productiva en una rama, por ejemplo, en la producción de hierro, de carbón, de máquinas..., que en parte puede hallarse coordinada con los progresos del campo de la producción espiritual..., puede aparecer como la *condición necesaria* para la reducción de los gastos en otras ramas industriales, por ejemplo, en la industria textil o en la agricultura” (ver Marx, 1995, t.III, 95, la cursiva es nuestra).

7. Más recientemente se le ha criticado a Braverman la idea de que el proceso de trabajo es un producto exclusivo de la estrategia de los empresarios (cf. Jódar, 1996, 12). Otro autor se ha puesto en contra de esta crítica afirmando que Braverman sólo estaba interesado en el impacto de las tendencias generales del sistema de trabajo sobre los obreros (Armstrong, 1993, 187).

8. Castells define el modo de desarrollo como las formas productivas mediante las cuales se desenvuelve la economía; en cada modo de desarrollo hay un eje principal de la productividad.



o ideas que presentan un juicio razonado”, mientras información sería “los datos que se han organizado y comunicado” (citado en Castells, 1998, 43). Ambas definiciones lucen insuficientes, ya que no hacen ver ni las diferencias específicas ni la jerarquía entre lo uno y lo otro. En mi opinión, la distinción surte efecto si definimos el conocimiento como una información con validez objetiva (científica) y la información como una idea o *dato* transmitida que no necesariamente tiene esta cualidad; a su vez, es importante reconocer que dichas características preceden a la finalidad social con que se usen estos productos (de ser el caso que no coincidan)⁹, lo que, por supuesto, puede cambiar su sentido. Por tanto, el concepto de sinergia no puede equiparar tácitamente estas dos nociones, ni diferenciarlas mediante definiciones ambiguas. Adicionalmente, esta distinción entre conocimiento e información probablemente sea uno de los fundamentos para la crítica científica a las formas mundiales de producción, circulación y consumo simbólicos¹⁰, aspecto fundamental de las relaciones sociales contemporáneas.

9. Por ejemplo, la transmisión del conocimiento del genoma humano para modificar la información genética de una persona que paga por tal servicio: lo primero es un conocimiento de la realidad con validez objetiva y potencialmente aplicable en función de un determinado interés, lo segundo es sólo una aplicación (supongamos) en función de un interés privado (condicionado directamente por el cálculo de rentabilidad del empresario), cuya descripción (información) no da un nuevo conocimiento y no hace más, por fuerza, que confirmar por repetición la validez del primero.

10. Por símbolos entendemos objetos y valores portadores de significados, sean palabras, imágenes, sonidos, etc. El significado y su atribución a un objeto son producidos socialmente y varían según el contexto de uso.

Por último, se puede proponer que la relación entre la ciencia y la economía capitalistas tiene varias consecuencias: 1) Hay una apropiación selectiva de los frutos de la investigación con arreglo a la rentabilidad empresarial (pública o privada). 2) Hay problemas, fundamentales para el proceso de trabajo (entendido de manera amplia) y su regulación, que no se investigan por no encajar en esta lógica¹¹. 3) Se evidencia, recogiendo lo dicho por Braverman y Richta, una contradicción entre dos formas diferentes de racionalidad: la racionalidad científica en sí (un ejemplo muy actual es la negativa de EE.UU. a cumplir la meta de erradicación de gases fluorocarbonados) y la racionalidad económica capitalista (Braverman, partiendo de una noción positiva de racionalidad, tacha estos comportamientos como irracionales) (Ibíd., 241), ambas sujetas a diversos juegos de poder (específicos y compartidos).

3. La emergencia de una nueva división internacional del trabajo

El hecho de que las tres principales regiones económicas del mundo representen para 1990 el 72.8% de la producción mundial (teniendo el 15.7 % de la población mundial) y que el G-7 abarque el 90.5% de la manufactura de alta tecnología (Castells, 1998, 135 y 174), es suficiente indicador acerca de la asimetría en la trayectoria de la actual división internacional del trabajo. Según Castells, dicha división se construye paulatinamente en torno a cuatro posiciones diferentes: 1) productores de alto valor, basados en el trabajo informacional; 2) productores de gran volumen, basados en fuerza de trabajo de bajo costo; 3) productores de materias primas, basados en recursos naturales; 4) los productores

11. Aunque Merton no considera el problema de la relación ciencia-capitalismo de la misma manera que nosotros, su investigación sí arroja un ejemplo interesante: en la época de la prerrevolución industrial el aumento de la producción en las industrias extractivas (carbón) y metalúrgicas determinó que los intereses científicos se centraran en ciertos problemas técnicos como la presencia de agua subterránea en las minas, falta de aire puro, elevación del mineral a la superficie, etc. (1970, 169). Asimismo, se presentó un énfasis inusitado en los inventos dirigidos a aplicarse prácticamente en las industrias textil, agrícola y minera, así como en la navegación (por el florecimiento del comercio marítimo). Así, pues, hay cierta “proporcionalidad” entre el desarrollo económico y el valor social atribuido a ciertos objetos de estudio (p. 172). De todos modos es bueno advertir el punto de vista de Merton: la ciencia no puede ser concebida “sencillamente” como la resultante de necesidades económicas (ello es claro), pero puede ser fuertemente influenciada por ello (p. 182-183); el problema, obviamente, es cómo se caracteriza dicha influencia en los procesos históricos concretos.

“redundantes”, reducidos al trabajo devaluado. Esta nueva estructura de la economía surge como producto de la “interacción”, continúa Castells, entre las NTI y la RC, y se caracteriza por tener una “arquitectura duradera (heredada de la historia) y una geometría variable”. De manera que se forma “un mundo asimétricamente interdependiente”, organizado en torno a tres regiones económicas principales (Asia, Europa y EE.UU.) que cada vez están más polarizadas a lo largo de un eje de oposición entre zonas productivas ricas y con alta información, y zonas empobrecidas, de economías devaluadas y socialmente excluidas (Castells, 1998, 173).

Dentro de esto, hay dos tendencias importantes en las relaciones entre países dominados y dominantes (tanto Estados como otro tipo de agentes económicos, como son las entidades financieras multilaterales o los acuerdos regionales). La primera es que en la periferia¹² (países de capitalismo tardío estancado o en proceso de desarrollo) tiende a deslocalizarse la industria manufacturera, no sólo en la búsqueda de fuerza de trabajo barata sino también en la de mercados, pero, dicho sea de paso, en realidad la parte del *stock* de capital directamente invertido en la periferia por países como Japón y EE.UU. ha bajado del 40 al 25% y del 60 al 47% respectivamente, para el período 1960-1980. Ello quiere decir que la relocalización es excluyente tecnológicamente y no necesariamente global. Por su parte, la agroindustria avanzada se relocaliza en los países del centro: por ejemplo, en el período 1970-1981 las exportaciones por alimentos norte-sur aumentaron 6.7%, mientras el flujo inverso decreció 4.2%, a pesar de que algunos países periféricos decidieron tomar la opción de desarrollar sus competencias agrícolas (Lipietz, 1997, 107), tanto por las presiones externas que hacen de esto la elección obvia, como porque resulta rentable para las burguesías agroexportadoras, allí donde las haya¹³. Sin embargo, también hay excepciones contrarias a estas tendencias en la localización de la producción entre los propios países periféricos y los países del centro: por ejemplo, Corea es el segundo país en astilleros navales y uno de los más fuertes competidores en aparatos de video; Brasil

tiene un tercio del mercado de aviones ejecutivos (Ibíd., 110), etc.; esto a su vez muestra la no univocidad histórica de la división internacional del trabajo, o lo que Castells llama su geometría variable.

Como dijimos, también se crean divisiones específicas entre los países periféricos. Así, la cobertura comercial de Brasil en la periferia en el período 1973-1980 pasó de 153% a 555%, con un saldo a favor de US\$3.200 millones (en el mismo período a Corea le correspondieron US\$4.200 millones). Este comercio es principalmente intrarregional y tienen una estructura diferente al intercambio centro-periferia: bienes de capital, 41% (contra 31%) y vestidos, 5% (contra 21%), lo cual muestra que en el seno de la periferia también se va conformando una dominación tecnológica, expresada en el comercio, entre exportadores y receptores de bienes de capital de bajo precio e ingeniería, principalmente. Esto, no obstante, no se debe ni subestimar ni sobrestimar ya que, por ejemplo, los ingenieros de los países de industrialización reciente, al igual que los obreros, basan su competitividad en los bajos salarios: en Taiwan un ingeniero gana US\$358, mientras su colega alemán gana US\$2.900 (Ibíd., 111).

Pero eso no es todo; esta división internacional del trabajo depende necesariamente de su combinación con el poder de los Estados-nación y los bloques regionales que estos forman (algunos de los cuales han vuelto a mostrar sus conductas típicamente imperialistas)¹⁴. De hecho, desde la crisis asiática (1997-1998) surgió un relativo consenso entre las potencias acerca de la necesidad de generar de nuevo mecanismos estatales de regulación, cuya diferencia con los anteriores sería tener un alcance supranacional (Kuttner, 2001, 213), y ser formalmente acordes con las argumentaciones que fomentan la desregulación de los mercados comercial y de capitales en el ámbito mundial. Asimismo, sobran ejemplos sobre cómo los Estados más poderosos llegan a poner sus principales intereses políticos en segundo plano para beneficiar los intereses empresariales¹⁵. En tal sentido, si

12. Tradicionalmente, los términos centro y periferia han sido utilizados para señalar los dominantes y los dominados en los mercados mundiales, metáfora que ya no se ajusta del todo a la realidad.

13. Estas economías agroexportadoras contemporáneas lideran en estos países los procesos de precarización del trabajo. En Colombia, un buen ejemplo de esto sería la industria de las flores, donde se presentan altos índices de subcontratación, rotación, bajos salarios y persecución sindical (Corporación Cactus, 2001, 38-43, 52).

14. Este poder está sustentado en lo que Dieterich ha llamado gráficamente un «protoestado» mundial, una suerte de leviathan controlado por siete (ahora ocho) naciones, compuesto por organismos multilaterales que actúan política, económica y militarmente (Chomsky y Dieterich, 1999; Griffin, 1984, 34). Por supuesto, esto señala la tendencia de la paulatina formación de un campo de poder global.

15. Un buen ejemplo de ello es el visto bueno de EE.UU. para la entrada de China a la OMC, pese a los escándalos de espionaje y contraespionaje para robar secretos de tecnología militar (cf. Ibíd., 211).

por mercado entendemos la forma económica de las relaciones de poder¹⁶, se podría afirmar —como hipótesis— que la trama política para desregularlo puede estar construyendo al mismo tiempo las condiciones para una antagonización de las relaciones entre los agentes que compiten y, en algunos casos, luchan para no desaparecer.

4. Centralización/exportación de capital financiero y deslocalización de la producción

Mientras en los años sesenta existían siete mil multinacionales, en 1995 este número subió a treinta y siete mil, además, 40% del comercio mundial es interempresarial, y no comercio libre, como a menudo se nos hace creer (Dieterich, 1995, 49). El proceso de oligopolización de la circulación de capitales en la actualidad tiene niveles inéditos: EE.UU. representa 42% del total global del *stock* de inversión extranjera para 1984; UK, 15.5% y Japón, 6.9%. Simultáneamente, la economía de EE.UU. recibe un considerable flujo de capitales a cuenta de inversiones financieras mundiales, inversión extranjera en EE.UU. e inversión extranjera en empresas norteamericanas (Castells, 1995, 432). Pero esto, a la vez que mundializa su economía y le permite ganar un cierto grado de hegemonía, la hace más “interdependiente” de la dinámica general.

Asimismo, la movilidad del capital financiero se ha incrementado en velocidad y cantidad gracias a tres factores: 1) El desajuste entre la acumulación de capital y las posibilidades de inversión interna (Ibíd., 470) o en matrices de acumulación agotadas, 2) la reestructuración

del sistema financiero mundial y los mercados, y 3) las nuevas tecnologías de la información (Ibíd., 433). Esta creciente capacidad de movilidad ha posibilitado la paulatina deslocalización de la producción capitalista, condición que facilita la flexibilización y la subcontratación de la producción a escala global, sin que ello signifique una desconcentración de su propiedad (todo lo contrario). Por ejemplo, en 1950 la industria automotriz norteamericana tenía en su territorio 72% de la producción mundial automotriz; en 1982, 37% de dicha producción se localizaba en el extranjero, pero EE.UU. mantenía más del 50% del control de este mercado (recientemente se ha sabido la incursión de Ford en el mercado asiático, aprovechando la crisis de la coreana Daewoo); en 1984, México exportó 700.000 motores a EE.UU., lo que da, a primera vista, una apariencia contraria.

Ahora, ¿qué condición pusieron para la RC los polos de dominación financiera? “La política del FMI recortó el suministro de dinero y redujo los salarios e importaciones para homogeneizar las condiciones de la acumulación capitalista mundial... en estas condiciones de integración financiera global (posibilitada por las tecnologías de la información), las políticas monetarias nacionales autónomas se volvieron literalmente inviables y, de este modo, se igualaron los parámetros básicos de los procesos de reestructuración por todo el planeta” (Ibíd., 46)¹⁷.

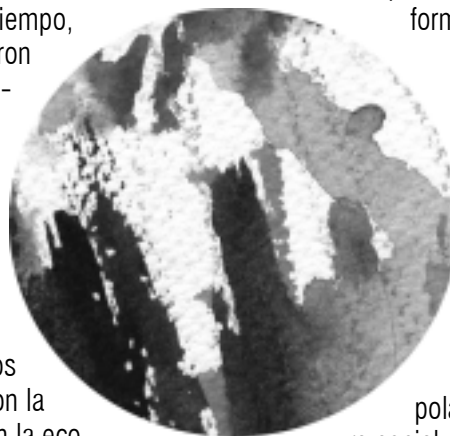
5. Cambios en la empresa capitalista

Para Castells la relación entre la RC y la cultura empresarial capitalista dio como resultado la aparición de una nueva lógica organizativa que no depende del cambio tecnológico, sino que más bien se ha servido de él para superar la “incertidumbre económica” vivida por los empresarios durante los años setenta (Castells, 1998, 180-181). Esta lógica organizativa fue la que aplicó el posfordismo flexible y el toyotismo: el primero buscó un

16. Es tan peligrosa aquella visión atomística que nos presenta el mercado como la concurrencia de individuos que tienen éxito si actúan “racionalmente”, como aquella otra que explica las diferencias entre los concurrentes al mercado como insuficiencias o infortunios culturales: una y otra ignoran a su manera el papel de las distancias históricas y las estructuras de poder mundiales y regionales. La primera es ampliamente criticada en Bourdieu, 2000b, sección 2, 239 y ss. La segunda tiene uno de sus más recientes exponentes en Landes, 1999, autor que sostiene, por ejemplo, que la crisis poscolonial se debió a que no se aprovechó la infraestructura y las costumbres dejadas por los imperios, a excepción de Corea, país que sí habría sido receptivo ante el rico legado colonial... en cambio los países de la antigua URSS fueron las víctimas de la “burocracia inepta” de la nomenclatura rusa (Ibíd., 390-402); para una visión diferente a este último punto, cf. Castells, vol. 3, cap. 1, quien sostiene que las repúblicas eran una carga para Rusia y, en tal sentido, las más beneficiadas del viejo aparato de la URSS (una de las causas del colapso económico de la URSS fue el flujo desigual de recursos entre Rusia y las repúblicas).

17. Tal vez no sobre decir que el *modus operandi* de la banca internacional para producir estos resultados es presionar a los gobiernos para que éstos hagan las reformas económicas del caso, como condición para recibir préstamos o entablar negociaciones de deuda. Está de más decir que también hay intereses en común entre unos y otros, en el sentido de que muchas veces quienes dominan las políticas económicas de los gobiernos que hacen tratos con el FMI o el Banco Mundial también hacen parte de la oligarquía financiera internacional o trabajan para ella. Por otro lado, tampoco sería correcto afirmar que todas las políticas nacionales o nacionalistas se volvieron inviables, pues obviamente este aspecto pone de relieve tanto la distribución de poder entre los países y bloques como las relaciones de poder internas que, en casos como los de Cuba y Venezuela, han hecho la diferencia.

mayor control de las empresas sobre la relación entre producción y mercado, mientras el segundo permitió redefinir y modificar el proceso de trabajo (por ejemplo, con las teorías de la calidad y la participación), las formas de contratación y la gestión de fuerza de trabajo y proveedores, entre otros. También permitió la reconsolidación de la dominación de la gran industria sobre las pyme mediante los procesos de diferenciación tecnológica, las redes de subcontratación y las “alianzas estratégicas” (Ibíd., 181-194). En suma, el proceso de desintegración de las empresas con burocracias racionales verticales da paso a la aparición de la empresa horizontal y redes empresariales globales, cuyas principales características son: 1) la organización gira en torno al proceso y no a la tarea; 2) el proyecto empresarial cada vez más está representado por una red de empresas; 3) el modelo vertical se transforma en “jerarquía plana”; 4) las recompensas están basadas en resultados; 5) maximización de las relaciones con proveedores y clientes (Ibíd., 193, 195); 6) por último, el incremento de la productividad mediante la introducción de innovaciones tecnológicas está subordinado a la rentabilidad de los cambios y, al mismo tiempo, las nuevas organizaciones se sirvieron de aquellas para incrementar la flexibilidad y la descentralización de la producción (Ibíd., 108, 180). Adicionalmente, estos cambios se presentan en formas diferentes según la cultura, las instituciones y la organización económica de los diferentes países y regionales. Podríamos agregar aquí que dichos cambios también se presentan de acuerdo con la historia de cada país (trayectoria) en la economía mundial y el desenvolvimiento de las estructuras de poder en el tiempo y el espacio; según esto, cada país debe ser entendido según la posición determinada por estos criterios, lo que exige una historización de su “contexto” y una desnaturalización de sus relaciones de poder con otros agentes económicos y políticos.



II. ¿Fin de la industria como fundamento productivo de la organización social?

Castells considera que el paso del modo de desarrollo industrial al “informacionalismo” marca también el declive de la sociedad industrial, sin embargo —dice él—, ello no debe confundirse con que pierdan o no peso las manufacturas o el poder individual de las empresas. De

hecho, aunque la economía de servicios va en aumento, no es menos cierto que muchas de estas empresas están directa o indirectamente ligadas a redes que involucran un papel activo de manufacturas y fábricas del tipo industrial, así como también es claro que en varias regiones las industrias clásicas cobran más importancia (generalmente guiadas por el taylorismo). Desde otra perspectiva, el hecho de que Japón y Alemania sean los países con mayor empleo industrial también muestra “que el procesamiento de información es más productivo cuando se incorpora a la producción material” (Castells, 1998, 239). Lo decisivo, recuerda este autor, es el paulatino cambio en el criterio fundamental para incrementar la productividad. Por otro lado, agrega, las NTI dejan sin significado la distinción entre bienes y servicios, que se basa en la división entre lo tangible y lo intangible (Ibíd., 322)¹⁸. Así, Castells desestima el argumento de la economía de servicios como el indicador supuestamente más poderoso para probar el fin de la sociedad industrial, pues, repito, ese lugar lo ocupa el informacionalismo: un modo de desarrollo capitalista cuyo eje productivo es la producción y circulación sinérgica de la información.

En cuanto a la estructura ocupacional urbana, el sociólogo español observa que es cierta la tendencia al aumento de empleos basados en la información; sin embargo, también es cierto el aumento (menos rápido) de trabajos de escasa preparación. Entonces, “también cabría caracterizar a las sociedades informacionales por su estructura social cada vez más polarizada”¹⁹. Inevitablemente, la estructura social se modifica por su relación con la estructura ocupacional: en los años ochenta la clase media se encogió pues se expandieron más los empleos mal

18. En este sentido, se debe superar la distinción entre sector primario, secundario y terciario, según este autor.

19. Sin embargo, más adelante Castells insiste en que a mediano plazo la tesis de la polarización no funciona, ya que el trabajo calificado tiene una tasa de crecimiento superior a la del trabajo no calificado. Las características sectoriales, territoriales, de las firmas, género, etnia y edad serán en el futuro fuentes de diferenciación más fuertes que las posiciones ocupacionales en sí (Ibíd., 247). Una visión similar se sostiene en Hyman (1993, 70-74), quien critica la noción de ‘especialización flexible’. Sennett ha dicho que cada vez será más frecuente en las ciudades duales la construcción de identidades basadas en la “lucha” (2001, 254-255). Gulowsen (1993) ha mostrado algunas de las estrategias de los trabajadores industriales ante estas tendencias.

pagos que los bien pagos (Ibíd., p. 283); entre 1979 y 1984, 58% de los trabajadores de EE.UU. tuvo salarios por debajo de la media, y es en este nivel donde se da el incremento del empleo. Asimismo, hay tres fenómenos en la “estructura social urbana”: 1) la explosión de la “economía informal”, 2) aumento de la población excedente en la “economía formal” (en buen romance aumento en las formas del ejército de reserva) y 3) aumento de la “economía criminal” (Ibíd., p. 290). Todo esto lleva a Castells a hablar del surgimiento de la ciudad dual (noción en la que coincide con Saskia Sassen), definida como la coexistencia espacial de un gran sector profesional y ejecutivo de clase media con grupos segregados de diferentes formas, lo que —según él— es uno de los *típicos* “procesos articulados de crecimiento y declive” (Ibíd., pp. 292 y 298) simultáneos, propios del capitalismo.

Dentro de esto hay otras tendencias fundamentales en el trabajo: 1) desplazamiento del trabajo industrial por trabajo en servicios, 2) aumento de los vínculos entre las industrias y los servicios productivos, 3) paulatino aumento de los servicios sociales y de distribución, 4) incremento masivo en el empleo de servicios con baja remuneración y baja calificación (que en EE.UU. dan razón de 75% de los empleos creados entre 1982 y 1985). Estas tendencias pueden dar origen a dos modelos de informacionalismo: un modelo de economía de servicios, donde se prioriza la gestión de capital sobre la producción, y un modelo de producción industrial, donde se ligan fuertemente industria y servicios industriales.

En cuanto a la relación capital-trabajo, es muy deciente la siguiente cita de Castells: “Aunque las NTI podían haber proporcionado simultáneamente una mayor productividad, mejores condiciones de vida y mayor empleo, una vez que se amplían ciertas elecciones tecnológicas... la sociedad informacional podría convertirse al mismo tiempo (sin la necesidad histórica o tecnológica de serlo) en una sociedad dual” (Ibíd., 341-342).

III. ¿Crisis de la sociedad salarial?

La visión de Robert Castel puede dar un matiz importante a la discusión. En su investigación —cuyas conclusiones van más allá de la historia de Francia, su unidad de referencia—, Castel se pregunta por la historia del trabajo para indagar por la situación actual de los trabajadores. Sostiene que para ello el trabajo debe ser entendido, más que como una “relación técnica”, como “un soporte privilegiado de inscripción en la estructura social”

(Castel, 1997, 15). Supernumerarios o desafiados son para Castel aquellos que “no son siquiera explotados”, es decir, aquella parte de la población que por una u otra razón resulta ser excluyente socialmente (por ejemplo, desde visiones neoliberales como la llamada tasa natural de desempleo). El autor francés considera que las actuales transformaciones del capitalismo implican mayores posibilidades para un fenómeno de este tipo pese a que, como lo muestra con lujo de detalles, la consolidación de la sociedad salarial —es decir aquella que genera vínculos sociales integradores entre las clases sociales por medio del empleo y la condición de asalariado— ha sido una *conquista social* construida no precisamente de la noche a la mañana y no sin poco sufrimiento (aunque ante la pregunta de para quién fue la conquista no tengamos una respuesta exenta de ironía). Por ello, Castel asegura que “la característica más perturbadora de la situación actual es sin duda la reaparición del perfil de ‘los trabajadores sin trabajo’... ‘inútiles para el mundo’...” (Ibíd., 389), ya que esto pone seriamente en cuestión el orden de cualquier sociedad.

Pero, ¿cuáles son los indicadores de los supernumerarios? Manifestaciones de esta transformación en progreso son el desempleo y la precarización, pero principalmente esta última (sin trivializar la importancia del primero), pues “la precarización del trabajo permite comprender los procesos que *nutren* la vulnerabilidad social”; comprensión que empieza por dejar de ver estos fenómenos como algo atípico (Ibíd., 405-406) para entenderlos como una consecuencia de una reestructuración del empleo y la industria (dos de los factores más importantes en la estructuración de las relaciones entre clases). “La gestión de flujo continuo, la producción sobre pedido y la respuesta inmediata a las coyunturas de mercado se convirtieron en los imperativos categóricos del funcionamiento de las empresas competitivas”; en consecuencia, la empresa también pierde su función integradora. La crisis redujo y suprimió márgenes de maniobra anteriores y los logros sociales se convirtieron en obstáculos para la movilización general en nombre de la competitividad máxima.

Esta máquina de excluir rechaza a los cultural y tecnológicamente *atrasados*, siendo los trabajadores viejos (pero jóvenes para jubilarse) los primeros afectados. Asimismo, se excluye a varios segmentos de la fuerza de trabajo que aún no han ingresado al sistema productivo (por ejemplo, las empresas contratan fuerza de trabajo más calificada de lo necesario, lo que hace que muchos profesionales estén en trabajos inferiores a su calificación, así como que otros con menos educación que po-

drían ocupar esos trabajos queden desempleados). De ahí que —según Castel— es un error ver el mejoramiento de la calificación como un antídoto contra la inempleabilidad (Ibíd., 408-409).

No obstante, a la empresa no se le puede atribuir toda la responsabilidad. La dualización del mercado de trabajo, a la cual se tienen que plegar las empresas, tiene que ver con una decisión política que conscientemente permite que el mercado tenga tanto poder de estructuración social. Empero, más profundamente, se debe comprender que “la precarización del trabajo es un proceso central, regido por las nuevas exigencias tecnoeconómicas de la evolución del capitalismo moderno” (Ibíd., 413). Desde nuestro punto de vista, lo primero es más indicativo que lo segundo, ya que dichos imperativos económicos tienen que ver no con requerimientos tecnológicos en sí sino con las prioridades de los dominantes del orden social capitalista.

En suma, Castel considera que la flexibilización es un proceso social irreversible que modifica el trabajo y tiene un impacto directo en las formas sociales de vida. Pero, insiste, esta flexibilización puede o no traducirse en una precarización de dichas formas de vida. De tal manera que la interacción entre la división del trabajo, la participación en redes de sociabilidad o la exclusión de dichas redes darán origen a tres tipos básicos de situación o zonas: zona de cohesión social, zonas intermedias y zonas de desafiliación (Ibíd., 472, 15), categorías funcionalistas que señalan los diferentes espacios y formas posibles de la lucha de clases contemporánea.

Castel resume la conclusión de su estudio en el concepto de “individualismo negativo” (haciendo alusión al poder integrador que le atribuía Emilio Durkheim al individualismo que —según el autor clásico— hacía funcionar la división del trabajo). Este consiste en que progresivamente la sociedad deja atrás el relativo equilibrio entre “la promoción del individuo y la pertenencia a colectivos protectores”, es decir, se abandona el individualismo colectivo, constituido paralelamente a la consolidación del salariado, que permitía extender la esfera del derecho más allá de lo contractual y ampliar el concepto de propiedad de tal forma que pudiera haber ciertos *intereses públicos* que no entraran en contradicción con intereses particulares (Ibíd., 269). Esta realidad, empero, ocultaba la existencia (*latente*) de “una forma de individualización que asociaba la independencia completa del individuo con su completa falta de consistencia” (Ibíd., 466). La referencia a la aparente *permisividad* de esta “realidad” con respecto a un fenómeno que hasta cierto punto es contradictorio con su *statu quo*, subraya el hecho de que el cambio

no se explica en última instancia por una decisión política sino por la condición de posibilidad de esta decisión, esto es, un orden social que instituye el salariado como una forma de integración —cuya función era evitar la lucha de clases abierta— que es al mismo tiempo colectiva y heterónoma, y en la cual los individuos directamente beneficiados por determinadas condiciones de vida no obtuvieron al mismo tiempo un poder de decisión para definir si la sociedad las conservaba o no (lo que sugiere que no eran los únicos ni los principales beneficiados).

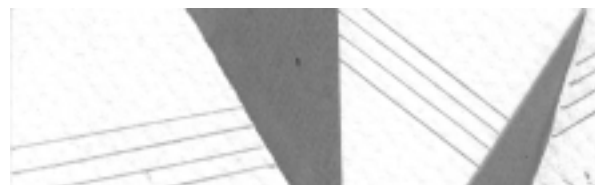
IV. América Latina: ¿Qué está sucediendo?

Hemos querido hacer un bosquejo de dos procesos importantes para América Latina: la paulatina formación de un *mercado económico regional* (que implica el desarrollo del modo de regulación neoliberal) y su relación con la industria y el trabajo.

1. La formación del mercado económico regional

Partamos de la siguiente hipótesis:

Una tendencia que marcó la mayor parte del siglo XX tanto en el intercambio comercial como en la posible formación de un mercado regional es el desarrollo de procesos de integración económica con arreglo a dos tipos de vinculación entre intereses: uno, la vinculación económica que surge entre dos o más naciones en tanto aquella proporciona un determinado beneficio a cada una de éstas; otro, la vinculación que surge entre varias naciones por imposición de una tercera a la que aquellas son subordinadas, i. e. EE.UU. (teniendo en cuenta que las formas en que se acepta esta imposición y la aceptación misma son prácticas políticas que se pueden retraducir en beneficios económicos y políticos). La posición de los agentes económicos, sean Estados, empresas, multinacionales o entidades financieras, está directamente relacionada con la estructura y volumen de *recursos* con que el agente cuenta (siendo principales el capital tecnológico y el capital financiero), y la trayectoria en el campo, esto es, la posición que históricamente se ha venido ocupando en estos procesos. Como consecuen-



cia, el *campo económico* regional (que está en formación) tiende a estructurarse en bloques “desiguales y discriminatorios” que funcionan “fraccionados por tipos de países”. Por tanto, la posibilidad de una cierta unificación de la producción y el comercio regionales tiene, en todo caso, dos caras para América Latina: una, la de EE.UU. como “centro de gravedad” con relación al cual los demás agentes económicos (sean países, bloques, empresas o instituciones) definen su posición y nivel de beneficio en el campo; otra, la de los países en proceso de *integración subordinada* que tienen bajas posibilidades de “inserción creativa y perdurable” y altas posibilidades de “inserción destructiva”²⁰. Por supuesto, como también está implicada la unificación económica del campo económico global, en ocasiones se estructuran redes con países de otros bloques; sin embargo, EE.UU. seguirá siendo por muchos años el principal punto de referencia. Empero, no menos importante es entender que el desarrollo de este proceso está ligado históricamente al desenvolvimiento del modo de regulación neoliberal (y la homogeneización económica que supondría su constitución duradera y *cabal*).

A continuación ofrecemos una ilustración/problematización de lo anterior y, en momentos determinados, ampliaciones de la hipótesis.

El Pacto Andino (acuerdo de Cartagena/1969) fue producto de la primera iniciativa multilateral de integración económica subregional, de la que en ese entonces hicieron parte Bolivia, Ecuador, Perú (que se retiró en 1992 y 1997), Venezuela (que ingresó en 1973), Chile (que se retiró en 1976) y Colombia (Cf. Mosquera, 2000, 132-135). Aunque los logros en términos de *integración* fueron realmente tímidos debido al tipo de protección de los mercados internos, la falta de una verdadera *sincronización* regional y el predominio de acuerdos bilaterales (principalmente con EE.UU.), cabe resaltar el inicio del primer programa de liberalización, el acuerdo de un arancel externo mínimo común, el establecimiento de un régimen para la constitución de empresas multinacionales andinas, la fijación de algunas políticas de fomento industrial (por ejemplo en el sector metalmeccánico) y el establecimiento de un régimen de regulación para la inversión extranjera que

fijaba límites a la propiedad y la posibilidad de exportar las utilidades (Idem.). En 1987 se suscribió en el “protocolo de Quito” la revisión del “modelo de integración” y su paulatina orientación hacia la flexibilización económica y la liberalización comercial y de capitales. Como consecuencia de estos cambios en 1989 el Pacto Andino dio origen al Consejo Andino, que en 1991 acordó la paulatina apertura de una zona andina de libre comercio. En 1996, el Pacto Andino se transformó en la Comunidad Andina de Naciones, buscando integrar los organismos supranacionales de los países miembros, formar un Sistema Andino de Integración que tienda a *unificar* tanto la política económica como la política exterior (tarea particularmente difícil dada la situación política de Colombia y Venezuela, y la “inestabilidad” que en general caracteriza la subregión), y posibilitar acuerdos bilaterales, multilaterales y con otros bloques económicos (Ibíd., 135-140).

Paralelamente, en 1989, Venezuela, México y Colombia conformaron el Grupo de los Tres. Este nuevo bloque fue de particular peso en América Latina y el Caribe, ya que a finales de los años 1980 tenía casi la tercera parte de la población, consumo, inversión, deuda externa y PIB de la subregión; y producía 37% de las exportaciones, 42% de las importaciones, 39% del valor agregado en construcción y 48% del valor agregado en minería. El G3 se ha centrado en el comercio con EE.UU., por ejemplo, 52.2% de las importaciones para el grupo provenían de ese país, mientras 67% de las exportaciones de México —miembro dominante— se dirigían a él, principalmente por cuenta de las economías de enclave y las maquilas de las multinacionales. Sin embargo, en cuanto al grupo en su conjunto, pese a que las exportaciones se han diversificado en torno a las manufacturas, sigue predominando el comercio de petróleo, carbón, níquel y combustibles (Garay, 1994, 160-162), por obvias razones más que nada para Venezuela y Colombia: si comparamos las industrias de los tres países encontramos que el valor agregado de la industria manufacturera mexicana es cinco veces superior al de Colombia y cuatro veces superior al de Venezuela, mientras en las importaciones de bienes de capital y maquinaria de transporte, México realiza 53%, Venezuela 44% y Colombia 28% (Idem., 160-163).

El bloque más importante de la subregión desde finales de los ochenta, y el cuarto en importancia a escala



²⁰. Todas las citas de este párrafo se han sacado de Garay (1994), reconocido economista neoliberal muy ligado a la política económica de los gobiernos Barco y Gaviria en Colombia.

mundial, es el Mercosur, formalizado mediante el tratado de Asunción en 1991, e integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay (y al parecer próximamente por Chile y Bolivia, con los que hay importantes acuerdos de libre comercio bilaterales con la fórmula 4 + 1). Conserva un poco más de 54% del PIB regional y un tercio de las inversiones directas. Desde su creación se ha basado en dos principios: libre comercio interior —relativo— y protección arancelaria hacia terceros. Los países dominantes de este bloque son, por supuesto, Brasil, que pone 70% del PIB y es sede de la mitad de las multinacionales que localizan inversiones en la región (y también es acreedor de 60% de la deuda externa del grupo) y Argentina que, pese a crecer entre 1995 y 1997 a tasas que oscilaron entre 4 y 8%, en buena parte gracias al acuerdo, ha entrado en una profunda crisis. Estos dos países son los que más compiten (fiscal y laboralmente) por atraer a las multinacionales y mantener cierta capacidad de negociación con el ALCA²¹. De hecho la idea de iniciar en 1994 negociaciones bilaterales entre el Mercosur y los demás países de la Aladi “fue una propuesta del gobierno brasileño para fortalecerse ante una eventual confrontación con los Estados Unidos” (Ibíd., 19).

Pese al importante aumento del comercio en el Mercosur, debido al incremento de la competencia entre bloques durante los noventa, la balanza comercial del grupo tiende a ser negativa. Entre 1990 y 1995 los sectores industriales que más recibieron inversión extranjera fueron: autopartes (36%), químicos y farmacéutica (11%) y metalurgia (9%). Asimismo, en los últimos años el plato fuerte de la inversión extranjera (además de la industria automotriz) ha sido la privatización de los otrora sectores estatales más dinámicos, a saber, comunicaciones, energía eléctrica e industria petroquímica (Mosquera, 2000, 149-151).

En 1995 el Mercosur y la Unión Europea, con la que el Mercosur tiene un flujo comercial similar al mantenido

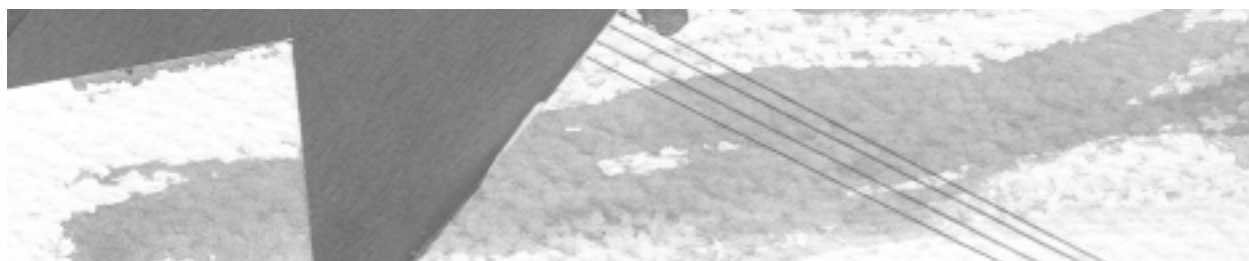
con EE.UU., entablaron acuerdos de cooperación empresarial para promover *joint ventures*, transferencia tecnológica, *know-how*, subcontratación, licencias de fabricación, entre otros, en las industrias agrícola, química, plásticos, textiles y confección, y metalurgia (Ibíd., 153). En la misma década, Colombia mantuvo un déficit comercial con este bloque de alrededor de los 400 millones de dólares²².

El primer bloque en importancia en la región ha sido el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México²³, Canadá y EE.UU., formalizado en 1993, gracias al cual México se ha convertido en una de las principales bases exportadoras y manufactureras de las compañías multinacionales de EE.UU., al tiempo que aumenta su dependencia financiera con respecto a los flujos de capital y la dinámica de los mercados internacionales (al igual que todos los países que realizan amplias liberalizaciones de los flujos de capital).

21. Una de las disputas entre Brasil y Argentina ha girado en torno a las intenciones expresadas por esta última de pertenecer al TLC (Portella, 1998, 18).

22. Otro buen ejemplo de la distancia en desarrollo industrial entre los países andinos y el Mercosur lo pone el pacto de libre comercio entre la Comunidad Andina y Brasil (acordado en 1995 para desarrollarlo desde 1998), en el cual las exportaciones andinas serán principalmente en petróleo (53%) y productos en metales comunes (10%), mientras las de Brasil serán principalmente en maquinaria (22%), vehículos (22%), productos químicos (13%), entre otros.

23. Según García Canclini, dado que el TLC se enmarca en una transformación global regida por la innovación tecnológica y las exigencias de rentabilidad, es previsible que se encuentren tres tendencias en la cultura: 1) predominio de las industrias culturales sobre las formas tradicionales de producción y circulación cultural; 2) el incremento de la cultura privada a domicilio y la disminución de la posibilidad de asistencia a espacios urbanos de uso público y colectivo; 3) la creciente transferencia del Estado a las empresas privadas de la responsabilidad en la difusión de los bienes culturales (y diríamos que crecientemente de la producción cultural en general). Para el sociólogo mexicano, el corolario de todo esto sería que más que una oposición entre lo moderno y lo tradicional, el predominio de los nuevos tipos de producción y circulación cultural asociados a la integración económica regional han generado y generarán formas de hibridación que acentuarán las distancias sociales. Ahora bien, ¿hasta qué punto la validez de estas hipótesis se extenderá a América Latina una vez se consolide el ALCA?



Desde la perspectiva continental, el primer antecedente de relaciones entre los países andinos y EE.UU. se dio en 1979 con el “memorándum de entendimiento” (entre el otrora Grupo Andino y EE.UU.) y algunos acuerdos comerciales, ambos sin mayor trascendencia (Garay, 1994, 126). Posteriormente, las relaciones multilaterales, al igual que las relaciones entre los demás bloques y EE.UU., se han puesto en la última década bajo lo que EE.UU. ha denominado Iniciativa de las Américas. Este nuevo proyecto de carácter programático puede ser considerado como la respuesta de este país a la cambiante situación mundial, particularmente matizada por el contraste surgido entre la tendencia recesiva que caracteriza la economía norteamericana en las últimas dos décadas y la paulatina alineación en bloques económico-políticos que envuelve al mundo en cinco grandes bloques: EE.UU. (y TLC), UE, Sudeste asiático, Países de Europa Central (Alcec) y la Comunidad de Estados Independientes (CEI o antigua URSS). La Iniciativa también podría ser vista al mismo tiempo como la versión neoliberal de la Alianza para el Progreso, pues combina la dependencia financiera con una amplia apertura a los flujos de capital y desplaza el rol desarrollista imputado al Estado hacia la inversión privada directa (en especial la extranjera). La Iniciativa comprende acuerdos de libre comercio orientados a formar el mercado común entre el año 2005 y el 2015, y a la promoción de la inversión nacional y extranjera con fondos del BID y el BM. Pero, principalmente estamos hablando de la conformación de un mercado de aproximadamente ochocientos millones de personas de las cuales la mitad vendrá por cuenta del CAN, Mercosur, Caricom y MCC. Sin embargo, las cifras no son alentadoras. Por ejemplo, mientras en el 2001 el Nafta exportó US\$1.1 billones e importó US\$1.4 billones, el Mercosur exportó US\$74.3 millones e importó US\$79.8 millones; la CAN exportó US\$43.2 millones e importó US\$35.2 millones. Al mismo tiempo, el acceso a todas estas condiciones está sujeto a adquirir un “estatus de elegibilidad” consistente en comprometerse a realizar un “programa de ajuste estructural”, haber concertado préstamos de ajuste sectorial o estructural con el Banco Mundial, reformar la política de inversiones con la “colaboración” del BID, y tener un régimen abierto de inversiones (Ibíd., 52); en el caso de Colombia habría que agregar el cumplimiento del Plan Colombia, de lo que se deduce que todo país, tarde o temprano, está obligado a concertar políticas bilaterales con EE.UU. para asuntos específicos que puedan ser de su interés.

En suma, vemos cómo la tendencia planteada implica complejos procesos de reposicionamiento —o anquilosamiento— económicos y políticos. Desde el punto de

vista económico, el comercio regional deja ver una cierta distancia en producción y capacidad de intercambio entre los países del Mercosur y la CAN; sin embargo, en el mejor de los casos estos reposicionamientos y consolidaciones no dejarán de implicar graves crisis económicas y, lo que es peor, no permiten ver cómo cualquiera de estos países abandonará la posición de subordinación en la división internacional del trabajo y en la estructura del comercio internacional (pese a que de hecho vienen cambiando los roles). Por otro lado, la situación política en los países de América Latina es un factor que ciertamente abre un amplio margen a la contingencia histórica. La presión de EE.UU. por consolidar la unificación del mercado económico regional, por supuesto, irá en aumento dada su recesión y el avance comercial de los demás bloques económicos del planeta, pero el éxito de esta presión depende en buena medida de la imposición de una autoridad medianamente legítima en la región, lo que a su vez exige una estabilidad político-militar favorable. Un segundo escollo en lo político es el imperativo de que el modo de regulación neoliberal pueda institucionalizarse duraderamente, lo que ya no depende tanto de la voluntad política de las clases y grupos que lideran su aplicación como de su capacidad de conciliar dichos *objetivos regionales* con las luchas sociales y políticas que se presentan en los diferentes países de América Latina: algo que parece tan utópico como los propios presupuestos del neoliberalismo (aunque no todas las utopías son imposibles). Por lo tanto, parece plausible que la realización de procesos económicos regionales cualitativamente diferentes a los actuales está subordinada al desenlace de los principales procesos políticos de la región.

El modo de regulación neoliberal: una intelección

El modo de regulación neoliberal se caracteriza por la institucionalización de la regulación privada (empresarial) de la producción, los mercados y el consumo. Esta institucionalización no supone la realización —hasta ahora— de tal *utopía*, ya que siempre se observa la necesidad de que el Estado siga manejando ciertos aspectos y sectores estratégicos y garantizando la gestión privada de la economía; de otro lado, también hay resistencias *dentro* de los Estados (que tienen que ver con las luchas de competencia entre políticos y partidos).

Esta definición implica que, pese a los intentos varios de liberalización comercial (de lo que Colombia no fue excepción), el primer antecedente confirmado de este modo de regulación fue Chile; sin embargo, el proceso

regional empieza unos años más tarde²⁴. Sólo a mediados de los ochenta convergen todas las condiciones que posibilitarán que el grueso de países, tarde o temprano, comiencen la paulatina adopción *mutatis mutandis* del modo de regulación neoliberal²⁵. A manera de hipótesis, las condiciones de las que hablamos son las siguientes: La crisis productiva de la industrialización, producida por factores históricos, se explicó convenientemente mediante el “estancamiento” de la sustitución de importaciones y al mismo tiempo sirvió, por lo general, como parte de las “causas” para justificar las crisis políticas. Asimismo,

24. Indicadores de la liberalización en América Latina son los varios acuerdos en materia de liberalización comercial y las cifras del comercio intrarregional según las cuales el Mercosur y CAN son la cuarta y la séptima asociaciones en aumento del grado de integración comercial en los noventa. Un ejemplo de ello es que entre 1990 y 1998 el comercio intrarregional de la CAN tuvo una tasa anual de crecimiento de 23.3%. Asimismo, también es claro que la liberalización comercial de América Latina gira en torno a EE.UU. y que para la primera tienden a aumentar las importaciones más rápido que las exportaciones: entre 1990 y 1997 el aumento de las importaciones fue 15%, mientras el de las exportaciones fue 10%; por otro lado, el 52.1% del comercio exterior de América Latina se hace con EE.UU. La desregulación progresiva de los flujos de capital también hace de América Latina uno de los sitios más atractivos para la inversión extranjera: en el período 1980-1989 el flujo fue de US\$10.952 millones, mientras entre 1990-1996 esta cifra fue US\$79.372 millones. En cuanto a la participación en la recepción de flujos también hay cifras claras (1997): Brasil (39%), México (26%), Argentina (11%), Chile (8%), Colombia (5%); mientras, en 1984, EE.UU. captaba el 42% de la inversión extranjera. Sin embargo, las magnitudes y el creciente carácter especulativo de los capitales, posibilitados por la importancia que han adquirido las bolsas de valores en la regulación de los flujos de capital, aumentan la interdependencia entre las economías (o más exactamente entre los agentes económicos que deben concurrir necesariamente a la solución momentánea de las crisis) y la dependencia de éstas hacia la estabilidad de los flujos: el mejor ejemplo de esto en América Latina fue la crisis de descapitalización ocurrida en México en diciembre de 1994, solucionada por EE.UU. con una inyección de 40 mil millones de dólares. Este tipo de operaciones, por supuesto, evita el tan temido “contagio” posibilitado por ciertas condiciones endémicas del sistema mundial de bolsas, al tiempo que aumentan la falta de autonomía en materia de política económica de las naciones “ayudadas” (efectivamente, la crisis política de México se explica —sólo en parte— por el subsecuente aceleramiento de la liberalización económica; y así también lo muestra la reciente crisis chilena, relacionada con la quiebra de 17.000 entidades financieras en Japón). Cifras de Mosquera (2000, pp. 46, 68) y Robledo (2000, pp. 85-86).

25. En la región, los países en donde se introdujo primero “el paquete completo de medidas” fueron Bolivia (1986), Chile (1976) y México (1982). No obstante, haciendo la distinción entre liberalización e integración a los mercados internacionales, el grupo de países más avanzados en la materia es indudablemente Brasil, México, Argentina y Chile. Colombia hace parte, junto con Ecuador, Perú y Venezuela, de un segundo grupo de países de liberalización tardía (iniciada entre 1989 y 1991); no obstante, Colombia también es un país de integración económica tardía.

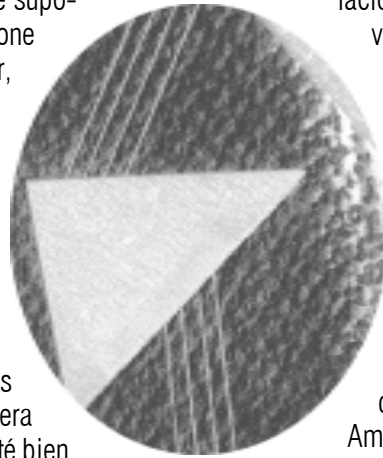
los fracasos de los intentos de liberalización comercial producidos en los setenta (que tenían que ver más con improvisaciones fiscales de los Estados quebrados) mostraron, entre otras cosas, que era indispensable que las clases dominantes de estos países, en especial las burguesías (compuestas por grandes comerciantes, industriales y capitalistas agrícolas) se constituyeran en la *base social* para la aplicación del neoliberalismo, lo que no se produciría en tanto tal cambio no pareciera conveniente para sus intereses. No obstante, las decisiones y estrategias de estas clases eran prácticas relacionales. Esto nos lleva a concluir que el estado de las luchas en los ámbitos de la política económica y la industria (tanto en términos de las relaciones industriales como de otros ámbitos de las luchas de clases) implicó un cambio en la correlación de fuerzas que posibilitó la imposición de las estrategias económicas conducentes al neoliberalismo, tanto por los empresarios como por los dominantes de la política económica.

Al mismo tiempo hay que señalar que el interés por el neoliberalismo era, y es, algo compartido entre quienes decidieron llevarlo a cabo en los distintos países y determinados agentes económicos internacionales que sirven como instrumentos de regulación a los dominantes de la política y la economía mundiales. En tal sentido, la creciente subordinación de la política económica de los Estados ante las entidades financieras multilaterales, debido a la crisis de la deuda externa en los ochenta (con la circunstancia agravante de la estanflación en algunos países, por ejemplo Bolivia), fue un factor que coadyuvó a la implementación del neoliberalismo. Por último, la convergencia entre la reestructuración capitalista de los setenta y la aparición de las tecnologías de la información implicó dos tendencias que hicieron prioritario para EE.UU. el interés por la imposición del modo de regulación neoliberal como *esquema/condición* para su proyecto de unificación económica regional: por un lado, la tendencia a tener una balanza comercial negativa con Japón y Alemania y, por otro lado, la consolidación de bloques regionales y países cuya condición cuestionaría a mediano plazo la supremacía objetiva de EE.UU. en los espacios político y económico globales²⁶.

No menos importante es que para la imposición del programa neoliberal ha sido fundamental la producción de un discurso *hegemónico* que tiende a imponer valores y visiones, y a cumplir funciones específicas. Hay cuatro criterios del monetarismo que lo convierten en el discurso

26. Esta interpretación toma elementos de Petras y Cavaluzzi (1999) y Castells (1995, 1998).

económico del programa neoliberal: explica todo fenómeno económico como fenómeno monetario. Asimismo, habida cuenta de la imposición que suponen los supuestos, el monetarismo se opone a toda *distorsión del mercado*, es decir, se opone a las reglamentaciones, a los compromisos de inversión social, etc.; esto, por supuesto, se fundamenta en una noción deshistorizada y autosuficiente del mercado, que deliberadamente no se ocupa del hecho de que el mercado es una *estructura* parcial y fenoménica de la sociedad real y, en tal sentido, expresión de las relaciones de poder. Por otro lado, como considera esencial que la circulación de capital esté bien aceiteada, promueve la máxima intermediación financiera posible; aunque esta medida favorece fundamentalmente a los oligopolios, el argumento dado es que así el *ahorro* será canalizado hacia los negocios más rentables, es decir, aquellos cuya tasa de ganancia es superior a las tasas de interés. Por último, justifican la desregulación estatal de la economía arguyendo que no deben existir barreras entre los mercados. El neomarginalismo es complementario para la producción de los discursos económicos neoliberales: entiende la realidad económica como un modelo matemático puro que tiende al equilibrio y concibe los agentes económicos como actores de “elecciones racionales” basadas en la noción de utilidad marginal. Como se intuye, la producción de discursos que siguen como supuestos estos postulados también puede contribuir a construir visiones del mercado y los agentes económicos en la llamada opinión pública, que resulten más o menos funcionales a los dominantes que se valen de dichos supuestos para legitimar el oficio de sus propios intereses. Qué tanto sucede esto y cómo ocurre en las vivencias específicas de las personas es algo que, por supuesto, sólo puede constatare mediante la investigación empírica específica.



de capitales (lo que ha abierto nuevas posibilidades de inversión industrial extranjera). Por otro lado, las relaciones industriales y el mercado de trabajo van mostrando la creciente subordinación de los trabajadores a la imposición de condiciones de trabajo que implican una precarización obrera generalizada, y las correspondientes consecuencias sociales que de allí pueden derivar.

Cambios en la industria

Siguiendo a Enrique de la Garza, el papel del Estado con respecto a la industria ha tenido tres características en América Latina: ausencia de una política industrial específica (lo que no quiere decir, como veremos en el caso colombiano, que no se apliquen políticas económicas *para* la industria), implementación de la política de mantener el aumento de los salarios reales por debajo de la inflación, e inducción de la flexibilización en el mercado de trabajo (tal vez sea más apropiado hablar de una institucionalización/inducción) (De la Garza, 2000, 149).

Los cambios en la industria que han surgido como producto de la gestión empresarial, la debilidad de los trabajadores y la gestión estatal han permitido hablar de una reestructuración productiva, cuyas características generales podemos establecer en los ámbitos tecnológico, organizacional, laboral y estructural. Evidentemente, si antes la novedad eran las industrias sustitutivas, ahora lo son las industrias para la exportación; sin embargo, al menos en el caso de la inversión extranjera, sería difícil sostener que dicho cambio ha implicado una correlación positiva entre el aumento de la capacidad exportadora industrial que supone la inversión y la innovación tecnológica, ya que dicha tecnología hace parte de un proceso externo y no constituye más que una transferencia temporal (es el caso de México, el país subdesarrollado que más exporta) (Robledo, 2000, 85). En cuanto a los procesos específicamente nacionales, sean enfocados a la exportación o al mercado interno, existen al menos dos estrategias de reestructuración productiva, según De la Garza: la innovación tecnológica dura (preferida en Argentina y Chile) y el cambio organizacional (en el que ubico a Brasil, aunque habría que recordar que de todos modos ese país sí cumple ciertos procesos tecnológicos, por ejemplo, es uno de los exportadores importantes de acero; a mi modo de ver Colombia sería un ejemplo más propicio de este caso).

2. Cambios en la industria y el trabajo

La transformación que opera el modo de regulación neoliberal también implica cambios en la industria, las relaciones industriales y el mercado de trabajo desde los años setenta. Por un lado, los cambios en la industria pasan por la relación con la política económica —que, como dijimos, tiende a institucionalizar la gestión privada de la economía—, la problemática tecnológica y las consecuencias de la desregulación estatal del mercado

Ahora bien, aunque la liberalización ha impulsado la formación de redes empresariales mediante la subcontratación, éstas no contrarrestan la importación masiva de insumos (esto es un problema endémico de la industria, ya que el crecimiento industrial posterior a la Segunda Guerra Mundial se cimentó, por un lado, en la emergencia de sectores industriales importadores oligopólicos, es decir, en capacidad de importar y, por otro lado, en el rezago de la industria de bienes de capital) (Cf. Fajnzilver, 1983, 207-216). Esto sumado a la constante histórica—con pocas excepciones—de la falta de dirección estatal en la industria, más que para responder (mediante el intervencionismo) a las demandas de los empresarios, permite decir que la organización nacional de la industria de estos países sigue subordinada a la gestión privada de las empresas y, por tanto, a su lógica práctica de beneficio (que ha implicado el inmediateísmo, el particularismo y el distanciamiento de procesos tecnológicos de envergadura social, los cuales requieren inversión de riesgo y asociación con un Estado *desarrollista*, económicamente hablando).

En cuanto a la organización del trabajo el hecho fundamental parece ser la precarización y la taylorización (o taylorización salvaje, como la llama Lipietz) operadas por la subcontratación, la alta rotación, el establecimiento de maquiladoras, el afianzamiento del trabajo a domicilio en industrias como la confección, la feminización de trabajos precarios y, por supuesto, el papel preponderante de los ingenieros. Con respecto a la clase obrera (industrial), el cambio principal no ha sido la formación de un trabajador industrial polivalente (tal como sucede en los países de capitalismo avanzado) sino la informalización (De la Garza, 2000, 150-151) (colindante con esto, la “feminización” de ciertos espacios del mercado de trabajo y el crecimiento del empleo en “micronegocios”).

La estructura de la industria ha presentado en los últimos años nuevas características, así como también ha conservado otras. A mi modo de ver, el principal cambio es el desarrollo en varios países (sobre todo centroamericanos) de industrias manufactureras para la exportación. Estas industrias han sido posibilitadas por la desregulación estatal de los flujos de capital extranjero²⁷ y las condiciones de rentabilidad para esta inver-

sión, en especial las que suponen la desregulación estatal del mercado de trabajo y la circulación de las ganancias. Esta tendencia, en cuanto la relacionamos con el desarrollo de industrias de capital extranjero surgidas anteriormente, nos permite plantear la hipótesis de que se han generado predominantemente tres tipos de industria en América Latina: las maquilas manufactureras, las extractivas (de bajo valor agregado como la industria pesquera chilena o de medio valor agregado como la petroquímica en Brasil) y las fabricantes de bienes de consumo duraderos (como las plantas automotrices de México y Brasil); menor espacio ocupan las industrias que fabrican sustancias químicas y tecnología. Las pymes, por su parte, conservan sus características históricas: subordinación a la gran industria, poca o nula atención estatal, bajo nivel tecnológico, organización del trabajo arbitraria, falta de creación de condiciones como distritos industriales, baja productividad y baja calidad (De la Garza, 2000, 150 y ss.). También como hipótesis se podría afirmar que cada vez más las unidades pequeñas de producción son absorbidas o conformadas por las redes de subcontratación y(o) trabajo a domicilio que disponen las grandes industrias para disminuir al máximo los costos de producción provenientes de inversión en equipos, locales, derechos laborales y materias primas, tanto más cuanto más se institucionaliza el modo de regulación neoliberal. Al mismo tiempo resulta evidente que la conformación de estructuras industriales nacionales de acuerdo con estos patrones u otros similares puede generar nuevas formas de crecimiento económico asincrónico espacial y productivamente, ya que la inversión extranjera sólo se localiza en las zonas donde se den las mejores condiciones de rentabilidad (y no podría ser de otra forma), así como tampoco invierte más que en sectores donde sea operable la lógica de la ventaja comparativa y que no acarreen compromisos innecesarios (v. gr. de largo plazo). Lo más preocupante es que el desarrollo sincrónico es una tarea que sólo puede operar el Estado, pues no implica rentabilidad inmediata y sí supone muchas dificultades, lo cual riñe tanto con la incapacidad histórica mostrada por el llamado Estado intervencionista (y en el fondo de las clases que lo manejaban) como con la idea actual de que la inversión extranjera es la principal fuerza del desarrollo económico.

Por supuesto, aunque hemos delineado y simplificado al extremo lo que se puede denominar características generales de la reestructuración productiva, es necesario mencionar que temas como la trayectoria histórica de la relación con potencias o bloques de países, la formación del empresariado y las clases trabajadoras, y las opcio-

²⁷. Para una visión histórica sobre la inversión extranjera en América Latina, véase Cardozo y Faletto (1986); para una visión más actual de este tema y la industria véanse, entre otros, Chomsky (1999), Castells (1997, t. 1 y 3), Robledo (2000), Franco (2000), Urrutia (1993), Kalmanovitz (1986), Misas (1978), Land y Rasmussen (1993), Hyman (1993), De la Garza (2000), Marshall (2000), Arango (1999).

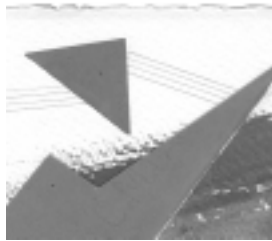
nes productivas que han tomado los diferentes agentes económicos (Estado, acreedores del Estado y empresarios) son fundamentales a la hora de analizar y comparar las especificidades de cada país en investigaciones más detalladas.

Relaciones industriales y mercado de trabajo

Una panorámica sobre las relaciones industriales²⁸ tal vez requeriría comentarios puntuales por países. En México, se transformó el histórico corporativismo sindical atado al PRI, con un control clientelista del mercado de trabajo, en corporativismo neoliberal; no obstante, se han presentado dinámicas de autoritarismo y resistencia que originaron la imposición unilateral de cambios en la regulación laboral entre 1984 y 1992; otro rasgo fue que se extendió la negociación centrada en bonos de productividad (De la Garza, 2000, 162)²⁹. Recientemente se dio la adhesión del TLC al Aclan (Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte), siendo el primer acuerdo en América Latina que vincula derechos y normas ambientales con acuerdos comerciales (Carrillo y Franco, 2000, 439). En 1995 se finiquitó la reforma a la seguridad social con profunda influencia del Banco Mundial (Tumez y Moreno, 2000, 505).

En Brasil, desde los treinta (bajo la dictadura de Getulio Vargas), la regulación autoritaria y un sistema sindical corporativo, vertical y controlado por 10 confederaciones, fueron características fundamentales de las relaciones laborales hasta los ochenta (Dombois, 1998, 314-316), cuando la oposición, incluyendo los sindicatos, puso fin a la dictadura corporativa (Portella, 1998, 25). En 1983 se formó la CUT, la central sindical más grande (con cinco millones de afiliados, y 3.317 entidades afiliadas) y mejor organizada de América Latina, que pese a no haber logrado cambios importantes en la correlación de fuerzas con los empresarios y el Estado en los noventa, en la actualidad busca aprovechar las posibilidades abiertas por el PT y el gobierno de Lula, ocu-

pando puestos burocráticos dentro del Estado en ministerios y el Congreso³⁰. Durante esa misma década, se sucedió un intenso proceso de reestructuraciones empresariales en medio de la tensión entre unilateralidad y resistencia que, ya en los noventa, se convirtió en la fórmula conciliación/resistencia, con un amplio auge de la convención colectiva y nuevas formas tripartitas de neocorporativismo (De la Garza, 2000, 167-168; Dombois, 1998). En medio de este proceso se ha consolidado un movimiento sindical relativamente autónomo (Dombois, 1998, 317-318). En 1998 se reestructuró el sistema de seguridad social formando un sistema unificado, mixto y con contrato público, con ciertos niveles de asistencia y participación civil (Tumez y Moreno, op. cit., 484).



El sindicalismo argentino ha pasado del corporativismo peronista, que le otorgó bastante poder en el Estado, a una situación más heterogénea en la cual ha habido tanto colaboración con las políticas estatales y empresariales como una importante participación en la movilización social en medio de la crisis. No obstante, en los últimos años, Argentina ha sido el país más avanzado en

materia de flexibilidad laboral. En los ochenta se desarrolló una fuerte resistencia a las políticas neoliberales, mientras en los noventa el sindicalismo colaboró con el gobierno Menem, volviendo en los últimos años a la resistencia. Bajo este gobierno, de la tradicional CGT salieron dos disidencias que han desarrollado un sindicalismo más político y social que gremial (Portella, op. cit., 22-24): el Movimiento de Trabajadores Argentinos (MTA) y la Confederación de Trabajadores Argentinos (CTA); en la actualidad esta última es la más fortalecida con 850 mil miembros que pertenecen a más de 240 organizaciones. La ley de convertibilidad (que vincula salario con productividad marginal) ha sido una muestra clara del papel fundamental del Estado en la flexibilización del mercado laboral. Asimismo, el sistema de seguridad social, que antes de su reforma cubría al 80% de la PEA, es uno de los más excluyentes y privatizados de la región actualmente (Tumez y Moreno, 2000, 484). Del lado de las relaciones industriales, se descentralizó la negociación colectiva, convirtiéndose, esencialmente, en una negociación de los

28. Definimos relaciones industriales como las relaciones entre capital y trabajo reguladas institucionalmente; por tanto, son luchas de competencia y beneficio, o relaciones de subordinación, que en nada tocan el orden de las empresas.

29. Dombois (1998, 325) muestra una opinión contraria; no considera que haya surgido un nuevo tipo de corporativismo sino que éste tiende a erosionarse dada la creciente flexibilización.

30. Un ejemplo de lo paradójico de este aparente ascenso es cómo el gobierno, independientemente de los elogios públicos del FMI, está implementando en la actualidad las indicaciones del Fondo para la reforma al sistema pensional; lo que, junto a otros hechos, está empezando a producir fisuras dentro de la coalición de izquierda que se constituyó en torno al gobierno de Lula.

modelos de productividad (De la Garza, 2000, 174-175). Después de la crisis desatada por el "corralito financiero" han aparecido interesantes proyectos de aglutinación de la CTA y de los movimientos alternativos como los piqueteros, si bien esto no ha sido suficiente para generar alternativas políticas frente a los partidos tradicionales. Otro hecho interesante a partir de la crisis ha sido la ocupación de algunas fábricas por parte de grupos de trabajadores y sindicatos que han practicado la producción desconociendo a los empresarios.

En Uruguay ha habido un predominio histórico de las ideologías de izquierda y, por lo tanto, mayor autonomía y capacidad de movilización, incluso bajo la dictadura (1973-1984). Tres fenómenos han golpeado este funcionamiento: la caída de la URSS (en su peso ideológico), la integración al Mercosur y la desindustrialización, profundizada por esto mismo (Portella, op. cit., 26-27).

En Paraguay, durante la dictadura de Stroessner (1955-1989), el sindicalismo no fue más que un apéndice formal del Estado; desde los ochenta empezó a resurgir de manera independiente con el Movimiento Intersindical de Trabajadores (MIT), después de la caída de la dictadura se formaron la CUT y la CNT (1993), esta última de orientación cristiana. Según Portella, pasará tiempo antes de que el sindicalismo paraguayo cuaje política e ideológicamente en un país predominantemente agrario y relativamente aislado hasta hace una década (Portella, 27), abocado ahora a un proceso de integración para el cual obviamente no estaba preparado.

En Chile, la flexibilidad laboral y la inexistencia de un sindicalismo independiente, por supuesto, comenzó desde la dictadura (antes de la cual el sindicalismo fue un bastión del movimiento que llevó a Allende a la Presidencia), tanto así que en los ochenta se cumplió con creces aquella premisa de que el crecimiento industrial no descansa sobre la innovación tecnológica sino en la precarización del trabajo. Desde entonces han primado las relaciones industriales verticales y no inclusivas y el taylorismo (De la Garza, 2000, 169).

En Bolivia, el sindicalismo ha sido fuerte históricamente y muy influenciado durante un buen período por el Partido Comunista. La Central Obrera Boliviana (COB), igualmente robusta en ese contexto, dados los cambios políticos y económicos en este país, aún está en trance de definir una respuesta clara (Portella, Idem).

Antes de la apertura, Colombia ya venía en un proceso de debilitamiento sindical considerable, la tasa de sindicalización bajó de 15.8% en 1980 a 7.8% en 1993. Los principales problemas del sindicalismo que en parte condujeron a esto han sido la falta de respuesta a los fenómenos de informalización y privatización (en la medida en que éstos golpean directamente sus principales bastiones) y un relativo aislamiento con respecto a las reivindicaciones de otros grupos sociales. Las reformas laborales se han dado bajo la modalidad de "flexibilización autoritaria", algunas veces con inclusión, y han producido de inmediato dos tendencias: por un lado, el declive de las convenciones colectivas (que en 1996 tenían una tasa de cobertura del 1.4%) y el aumento de los pactos colectivos y la subcontratación, y, por otro lado, un mayor debilitamiento de la organización sindical por la eliminación de sindicalistas por parte de los grupos paramilitares, formación de consejos tripartitos a partir de la Constitución de 1991, y el aumento en la llamada autonomía empresarial. En 1997, Colombia ratificó 52 convenios de la OIT, cuya violación ha dado origen a un gran número de quejas ante este organismo, destacándose la desaparición forzada y el asesinato de sindicalistas. Asimismo, la seguridad social ha sufrido dos reestructuraciones mediante la ley 100/1993 y la ley 60/95, ambas tendientes a privatizar y exclusivizar la seguridad social más de lo que ya era antes de la apertura (por ejemplo, cubría en 1990 sólo al 50% de la población asalariada, una quinta parte de la cual correspondía a empleados del sector oficial, y el 18% de la población en general), a pesar de los aspectos reformistas de la Constitución de 1991³¹. En esta época aparecieron las centrales sindicales más grandes actualmente, como la CUT (1986) y la CGTD; también desapareció la UTC, que fue durante el siglo XX la central más estrechamente ligada con los partidos tradicionales, especialmente el conservador.

En general, indudablemente el sindicalismo del Cono Sur es el de mayor trascendencia regional. Ha tenido que reorganizarse rápidamente, al ritmo de los procesos de integración subregional, luego de estar dividido por el nacionalismo (propio de los diferentes tipos de corpora-

³¹. Entre otros, véanse al respecto: López (1998, 196), Cárdenas (1998), Lucena (2000), Estrada (1998, 377), Tumez y Moreno (2000, 497-498).





tivismo y el proteccionismo) y la disputa entre la Organización Regional Interamericana de Trabajadores (ORIT) y la Coordinadora Permanente de Unidad Sindical de Trabajadores de América Latina (Cpustal), que respondían a la dinámica de la Guerra Fría (la primera bajo EE.UU. y la segunda bajo Cuba y la URSS) (Portella, op. cit., 19-21). Sólo la evidente identidad de intereses (relativa) operada por la paulatina unificación económica de los países del Mercosur (privatización, inversión extranjera, movilidad regional de fuerza de trabajo, etc.) rompió con estos históricos obstáculos; empero, este mismo proceso pone en cuestión la propia existencia del sindicalismo, ya que socava su base: la población salarizada y, en especial, los empleados estatales. Mediante la reciente organización de la Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur (CCSCS), impulsada por la ORIT, el sindicalismo del sur ha intentado incluirse en la negociación del Mercosur en temas nuevos (nunca antes tocados por el sindicalismo) como el modelo de integración económica, la movilidad de la fuerza de trabajo, la llamada Carta Social del Mercosur y las alianzas políticas con otros sectores sociales. Desde 1996 ha empezado una etapa de movilizaciones iniciadas con la de Fortaleza (Brasil) el 17 de diciembre, con ocasión de la reunión de los presidentes del Mercosur.

Las dos características fundamentales de las relaciones industriales, es decir las relaciones entre empresarios y trabajadores dentro del ámbito institucional, son la precarización de las condiciones de trabajo (aspecto fundamental de las condiciones de vida) y la subordinación de los trabajadores a los empresarios. La primera es la condición impuesta por los empresarios y el capital financiero internacional; la segunda es posibilitada tanto por la elección de necesidad que encierra la precarización de las condiciones de vida de los trabajadores como por la debilidad en la correlación de fuerzas entre sindicalismo y empresariado (facilitada bastante por la institucionalización de la gestión privada de la fuerza de trabajo, la cual implica la máxima "flexibilización" posible); prueba de ello es que donde no ha sido posible operar o radicalizar esta imposición es porque existen organizaciones sindicales fuertes y con capacidad de presión política. Consecuentemente, se puede asegurar que, en el ámbito de las relaciones industriales, los trabajadores prácticamente no poseen capital jurídico alguno (v. gr.

instrumentos o reglas jurídicas que produzcan un determinado beneficio) mientras los empresarios monopolizan, por lo general, los beneficios que derivan, valga decirlo, de la institucionalización de sus intereses.

De lo que precede, podemos establecer las tendencias gruesas del mercado de trabajo en América Latina: desempleo abierto, feminización, pérdida de las garantías derivadas de la antigüedad y el saber empírico, aumento de los trabajadores por hogar, "flexibilización", reducción de las contribuciones empresariales y estatales a la seguridad social, descentralización de la negociación colectiva y precarización de las condiciones de trabajo (Cf. Rendón y Salas, 2000, 545). Algunos indicadores para América Latina son los siguientes. Población trabajadora vinculada mediante contratos temporales (1997): Argentina 37%, Chile 30%, Colombia 39%, Perú 74%; participación de las mujeres en la PEA: Honduras 17.8%, Uruguay 38.5%, Colombia (tasa global de participación de las mujeres 1950-1997) aumentó de 19 a 59% (ver Arango, 2000, 6); desempleo abierto regional (1990-1999): subió del 5.8% al 8.7% (Gaulin y Pautáis, 2002, 6); aumento del desequilibrio en las negociaciones capital-trabajo, por ejemplo, disminución de negociaciones colectivas favorables; empleo formal en la industria: cayó 5.6% (contradiendo a quienes argumentaban que disminuir las cargas de seguridad social incentivaría la formalización de las relaciones laborales); por último, la contribución directa de las empresas a la seguridad social ha bajado ostensiblemente e incluso desaparecido, como en los casos de Chile, Bolivia y Perú.

Estas reformas, además, han sido condiciones para lograr préstamos con el BM y el FMI, que sostienen que el problema del desempleo (reduciendo la discusión a la tenencia de una ocupación productiva, sin miramiento alguno en cuanto a las condiciones de trabajo) se soluciona con la reducción de costos laborales, contribuciones a la seguridad social y costos de despido (adicionalmente, los tres implican descentralización de la negociación laboral); y, por si fuera poco, que las políticas sociales deben ser focalizadas, es decir, dirigidas a grupos específicos en situaciones específicas, y no de cubrimiento universal (Idem., 13), lo que no es criticable en sí, sino en el contexto actual de inseguridad laboral y vital. También se advertirá, como ya se sugirió, que el impacto de esta implantación es relativo a ciertas capaci-

dades diferenciales de los trabajadores para oponerse a estos cambios, a los condicionamientos de las legislaciones preexistentes y a los acuerdos y discrepancias que tengan las clases dominantes o determinados grupos de cada país sobre los aspectos que deben y no deben ser aplicados. Empero, también es claro que los objetivos enunciados no se cumplen y sí contribuyen abiertamente tanto a formar una mayor ventaja de los empresarios y el Estado sobre los trabajadores, en lo que a relaciones laborales se refiere, como a profundizar las diferencias estructurales entre las naciones que ocupan los diferentes espacios en la producción, circulación y consumo mundiales.

Cabría, entonces, traer a colación las que, según Luz Gabriela Arango, son las tendencias que surgen de la relación entre mercado de trabajo y clases sociales en América Latina: polarización social; empobrecimiento de sectores urbanos con trabajos heterogéneos en el sector informal que, como parte de sus estrategias de supervivencia, sacrifican inversiones en salud y educación; exclusión de grupos marginales como desplazados o indigentes; inestabilidad en el empleo de las clases medias (por ejemplo mediante las crisis de las pymes o los despidos masivos de empleados estatales) que se verán en la condición de emplear estrategias de reconversión de capitales o de traslación³², mediante toda suerte de “proyectos”, verdaderas maromas económicas (Idem, 14-15). Yo me atrevería a ampliar esto con la siguiente hipótesis: La principal característica de la industria será el *distanciamiento* progresivo entre las condiciones de trabajo (selección, ascenso, proceso de trabajo, recalificación, control de la producción, salarización, posibilidades de consumo y salud) de los obreros industriales y empleados medios (en la práctica ya no tan medios), por lado, y de los empresarios y cuadros administrativos y de diseño, por el otro. Lo anterior supo-

ne un distanciamiento en los espacios sociales de condiciones de vida localizados en un ámbito más amplio que el de la empresa y que entran a configurar el espacio social con otras posiciones más *extensas*, vinculadas a criterios de mayor distinción social, por ejemplo, el crecimiento de la economía informal de servicios, el desem-

pleo o la pertenencia a redes clientelares. Y, a mediano plazo se expresará, probablemente más fuera que dentro de la empresa, por medio de luchas más cercanas a lo físico y lo abierto y más lejanas de lo simbólico y lo institucionalizado (v. gr., veremos cómo las relaciones industriales se transforman en relaciones de luchas entre clases, en el sentido más antiguo del término).

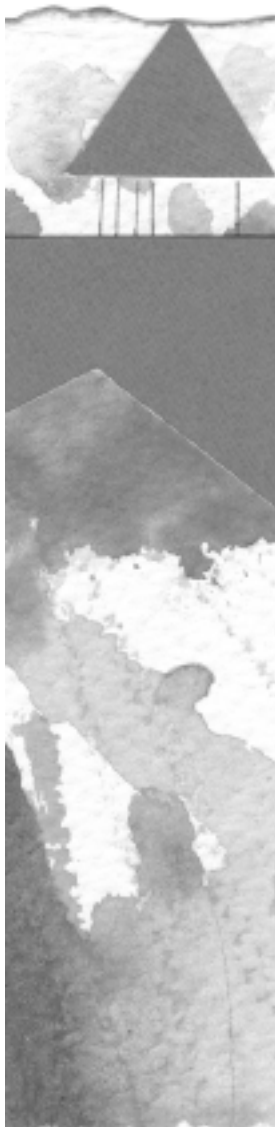
V. Observaciones finales

He presentado el pensamiento de varios autores, en especial el de Castells y Castel, sobre las transformaciones del capitalismo mundial. El propósito fundamental ha sido establecer unas características básicas *aceptadas* por todos los autores (con diferentes interpretaciones, incluida la mía), mostrando las argumentaciones empíricas y teóricas pertinentes, para luego contrastarlas con un diagnóstico de lo sucedido en América Latina en la industria y el trabajo, en una misma época.

En esta línea, se mostraron particularmente relevantes los siguientes temas: las implicaciones de la nueva división internacional del trabajo mundial y regional, la implementación del modo de regulación neoliberal y las consecuencias de los dos anteriores en la economía, la industria y el trabajo. Como traté de mostrar, hay evidentes hilos conductores entre lo mundial y lo regional que, por supuesto, tienen un alto impacto en Colombia. Para terminar, presentaré de manera condensada unas observaciones generales sobre dichos hilos conductores.

taré de manera condensada unas observaciones generales sobre dichos hilos conductores.

- 1) La reestructuración capitalista fue la respuesta a una crisis capitalista de menor envergadura que la de 1929, causada en primera instancia por la crisis del keynesianismo como modo de regulación y catalizada por la crisis en los precios del petróleo; además, puso en función suya la nueva revolución científico-técnica que venía en progreso desde los años cincuenta (lo que no era una necesidad, como recuerda



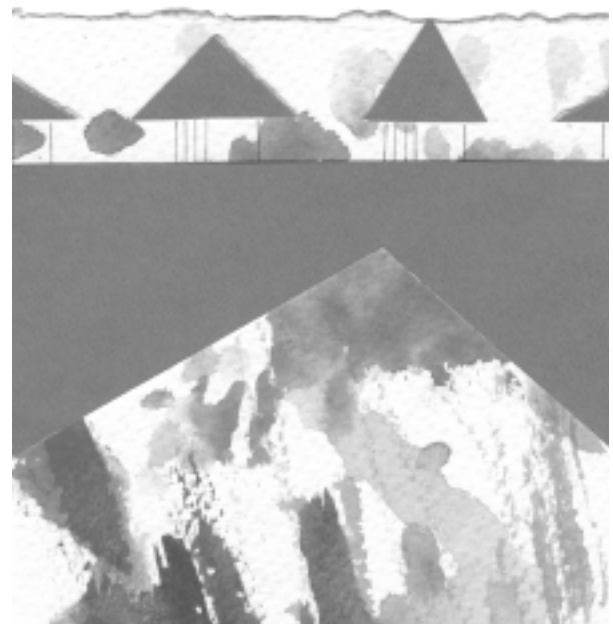
³². La noción de traslación señala cambios morfológicos en la estructura de capital de los agentes con el objetivo de conservar una posición en el espacio social (por ejemplo, de pequeño propietario agrícola a tendero urbano puede ser entre generaciones), desplazarse verticalmente (ascendente o descendente) o desplazarse horizontalmente (i. e. entre campos, por ejemplo, que el hijo de un comerciante estudie medicina) (Bourdieu, 1998, 128).

Castells), la cual tuvo algo que ver con la competencia tecnológica desarrollada contra la URSS. Si la crisis del 1929 fue respondida con una reestructuración en el modo de regulación y organización sociotécnica del trabajo, la siguiente lo fue con la emergencia de un nuevo modo de desarrollo: el informacionalismo (Castells) y, en este orden de ideas, con cambios en los otros dos aspectos. La emulación del socialismo no sólo no puso en riesgo real al sistema capitalista sino que lo estimuló, en forma y contenido, para seguir el camino de la reestructuración. Por supuesto, acá el hilo conductor es que el capitalismo, entendido como la estructura de relaciones de poder cuya *matriz* es el modo de producción capitalista³³, ha resuelto hasta el momento, mediante reestructuraciones de los dos aspectos mencionados, la contradicción entre las condiciones históricas de sus crisis cíclicas y la conservación de su piedra angular: el modo de producción capitalista.

- 2) Así como la crisis de 1929 desencadenó (en interacción con otros factores) los procesos de industrialización en América Latina y los consecuentes cambios en el ámbito de la regulación, coadyuvando, por tanto, a un tipo de capitalismo, la reestructuración capitalista también coincide no por casualidad con un nuevo cambio en la regulación de la región, es decir, el neoliberalismo. El desarrollo de una producción y mercados flexibles a escala mundial (imperativo de la reestructuración) con aplicación de las tecnologías de la información supone, por supuesto, que las economías regionales y nacionales no se opongan a esta flexibilidad y, lejos de ello, le sean funcionales (por eso no es extraño que se siga manteniendo la lógica de la ventaja comparativa). El único problema es que los países que la lideran la vienen obteniendo, por lo general, hace tres décadas como mínimo, mientras que en América Latina lo único que se conoce de ella, salvo por algunas excepciones problemáticas tanto para mi punto de vista como para el del analista optimista, es su anunciación y la institucionalización de la nueva regulación. Desde esta perspectiva, el hilo conductor es que los modos de regulación se han acomodado a los imperativos históricos del sistema capitalista.
- 3) Las reestructuraciones productivas (principalmente industriales) en América Latina que aparecen desde

esta perspectiva (insuficiente) como productos de estos juegos sistémicos están bajo lo que podemos simbiosis de intereses, intereses *compartidos*, y en tal sentido contruidos, entre los dominantes internos de cada nación y los dominantes externos (en tanto se les ve desde la óptica de tal o cual país). Paralelamente, estos procesos están formados—en diferentes variantes— por otras constantes históricas: el mayor o menor grado de distancia tecnológica histórica, la dominación política y económica de agentes macroeconómicos (Estados, banca internacional, multinacionales, etc.) y la dominación tecnoeconómica, es decir, la que deriva de las consecuencias económicas de la distancia tecnológica.

Las formas específicas de estos factores hacen de Colombia, según nuestra opinión, un país sometido a las reglas impuestas para la distribución de los países en las nuevas posiciones que se están formando en la división internacional del trabajo y los mercados mundiales. El rompimiento de este sometimiento se dará, por supuesto, cuando el cambio en uno o varios de estos engranajes rompa su funcionalidad y genere una discontinuidad estructural (en una u otra dirección), si es que ya no está generada. El hilo conductor acá es precisamente esta funcionalidad relativa de la historia tecnoeconómica y social de América Latina con respecto a los procesos de reproducción del capitalismo descritos anteriormente. Al mismo tiempo, lo que se puede palpar es que esta reproducción es uno de los factores que hacen ambivalentes las posibilidades de que los países de la región latinoamericana superen los límites tecnoeconómicos de su historia.



³³. Para una visión amplia de lo que entendemos por capitalismo mundial ver León (2002, caps. 1 y 4).

Referencias bibliográficas

1. Economía política, globalización y teoría sociológica general

- Arango, L. G. (2002). "Clase, género y dominación simbólica: reflexiones a partir de la obra de Pierre Bourdieu", Universidad Nacional de Colombia, mimeo.
- Beck, U. (1998). *¿Qué es la globalización?* Barcelona: Paidós.
- Bourdieu, P. (1998). *La distinción*. París: Taurus.
- _____ (1980). *El sentido práctico*.
- _____ (2000a, 1998). *Contrafuegos. Reflexiones para servir a la resistencia contra la invasión neoliberal*. Barcelona: Anagrama.
- _____ (2000b). *Les structures sociales de l'économie*. París: Du Seuil.
- _____ y L. Wacquant (1995, 1962). *Respuestas: por una antropología reflexiva*. México: Grijalbo.
- Braudel, F. *Historia y sociología*.
- _____ (1995). *Las argucias de la razón imperialista*. España: Piados.
- Chomsky, N. y H. Dieterich. (1962, 1957). *La sociedad global*. Joaquín Mortiz.
- Dahrendorf, R. *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industria*. Madrid: Rialp.
- García Canclini, N. (1990). "La sociología de Pierre Bourdieu", en: Bourdieu, P. *Sociología y cultura*. México: Grijalbo.
- _____ (1992). "Tradición y modernidad ante el TLC", *Coloquio de invierno*, vol. 3. México: FCE.
- Giddens, A. y W. Hutton (2001). "Conversaciones...", en: *En el límite de la vida el capitalismo global*. Barcelona: Tusquets.
- _____ (1973). *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*. Madrid: Alianza.
- Goldthorpe (1993). "El empleo de la historia en la sociología", en: *Revista Colombiana de Sociología*, vol. II, No. 1.
- Ianni, O. (1996). *Teorías de la globalización*. Brasil: Editorial Civilización Brasileira.
- Kuttner, R. (2001). "El papel de los gobiernos en la economía global", en: Giddens y Hutton. *En el límite de la vida el capitalismo global*. Barcelona: Tusquets.
- Lenin, V. I. (1975). *El imperialismo: fase superior del capitalismo*. Moscú: Editorial Progreso.
- _____ (1975). *Manifiesto comunista*. Pekín: Editorial de Lenguas Extranjeras.
- Marx, K. (1995). *El capital*. México: FCE.

Offe, C. (1985). "La abolición del control del mercado y el problema de la legitimidad", en: Offe et al., *Capitalismo y Estado*. Madrid: Editorial Revolución.

Poulantzas, N. (1969). *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*. México: S. XXI.

Sennett, R. (2001). "La calle y la oficina: dos fuentes de identidad", en: Giddens y Hutton. *En el límite de la vida el capitalismo global*. Barcelona: Tusquets.

Swartz, D. (1997). *Culture and power: the sociology of Pierre Bourdieu*. Chicago: The University Chicago Press.

Wallerstein, I. (1997). *El futuro de la civilización capitalista*. Barcelona: Editorial Icaria.

_____ (1997). "El espaciotiempo como base del conocimiento", en: *Análisis Político*, No. 32.

Weber, M. (1997). *Economía y sociedad*. Bogotá: FCE.



2. Estudios generales de sociología de la industria y el trabajo

- Beat, Hulz-Hart (1993). "Investigación comparada y nuevas tecnologías. La modernización en tres sistemas de relaciones industriales", en: Hyman, R. y W. Streeck: *Nuevas tecnologías y relaciones industriales*. Madrid: MinTrabajo de España.
- Bendix, R. (1954). *Trabajo y autoridad en la industria*. Eudeba.
- Braverman, H. (1974). *Trabajo y capital monopolista*. México: Nuestro Tiempo.
- Brodner, P. (1987, 1988). *La fábrica en la encrucijada: entre los caminos tecnocéntrico y antropocéntrico*, en: *Sociología del Trabajo*, No. 2.
- Castel, R. (1997). *La metamorfosis de la cuestión social, una crónica del salariado*. Buenos Aires: Paidós.
- Castells, M. (1998). *La era de la información: Economía, sociedad y cultura*. Vols. 1 y 3. Madrid: Alianza.
- _____ (1995, 1989). *La ciudad informacional*, en: *Colección Tecnología, Economía y sociedad*, t. 3. Madrid

- Goulousen, J. (1993). "Cualificaciones, opciones y sindicatos", en: Hyman y Streeck.
- Hyman, R. (1981). *Relaciones industriales: una introducción marxista*. Madrid: Bulle.
- _____ (1993). "Especialización flexible: ¿milagro o mito?", en: Hyman y Streeck.
- Jódar, P. (1996). "Más allá de Braverman", en: *Sociología del Trabajo*, No 29, Madrid.
- Land, R. y R. Jorgen (1993). "Nuevas tecnologías y redes sociales a nivel local y regional", en: Hyman y Streeck.
- Leite, M. y R. Da Silva (1995). "La sociología del trabajo frente a la reestructuración productiva", en: *Sociología del Trabajo*, No. 25, Madrid.
- Merton, R. K. (1970). *Ciencia, tecnología y sociedad en la Inglaterra del siglo XVII*. Madrid: Alianza.
- Richta, R. (1971). *La civilización en la encrucijada*. Editorial. S. XXI.
- Sarge, A. y W. Streeck (1993). "Relaciones industriales y cambio técnico: una perspectiva más amplia", en Hyman y Streeck.
- Smith, V. (1995). "El legado de Braverman", en: *Sociología del Trabajo*, No. 26, Madrid.



3. Relaciones industriales en América Latina y Colombia

- Abreu, A. (1995). "América Latina, globalización, género y trabajo", en: *El trabajo de las mujeres en el tiempo global*. Santiago de Chile.
- _____ (1999). "Género, globalización y relaciones productivas", en: Arango (comp.). *Globalización, apertura económica y relaciones industriales en América Latina*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- _____ (2001). "Democratización de las relaciones de género y nuevas formas de dominación de clase en América Latina: reflexiones a partir del caso colombiano", CU-Universidad Nacional de Colombia, mimeo.
- Carrillo, J. y C. Franco (2000). "Calificación y competencias laborales en América Latina", en: De la Garza, E. (comp.). *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*. México: FCE.

- Dagnino, R. (1986). *Nuevas tecnologías del desarrollo: Un dilema de los países latinoamericanos*.
- De la Garza, E. (1996). *Neoliberalismo y reestructuración productiva en América Latina*. México: Editorial Uami.
- _____ (2000). "Las teorías sobre la reestructuración productiva", en: Arango (comp.), 1999; también en: De la Garza (ed.).
- _____ (2000). "La flexibilidad del trabajo en América Latina", en: De la Garza (comp.).
- Fajnzylber, F. (1983). *La industria trunca en América Latina*. México: Nueva Imagen.
- Franco, A. y P. de Lombaerde (2000). *Las empresas multinacionales latinoamericanas*. Bogotá: Tercer Mundo.
- Garay, L. (1994). *América Latina ante el reordenamiento económico internacional*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- _____ (1997). *Apertura y protección*. Bogotá: Universidad nacional de Colombia.
- González Ortega, S. (1999). "Tendencias contemporáneas del derecho del trabajo", en: Romero, M. (comp.). *El derecho laboral que hereda el milenio*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- González, S. y P. Salazar (2000). "Seguridad social en América Latina", en: De la Garza (comp.).
- Hinkelammert, F. (1999). "El utopismo neoliberal y la guerra sin palabras", en: Vega, R. (ed.), *Neoliberalismo, mito y realidad*. Bogotá: Pensamiento Crítico.
- Kalmanovitz, S. (1977). "Aspectos generales del ciclo del capitalismo colombiano", en: *Ensayos sobre el desarrollo del capitalismo dependiente*. Bogotá: Presencia.
- _____ (1977). "Desarrollo capitalista en la industria", en: *Ensayos sobre el desarrollo del capitalismo dependiente*. Bogotá: Presencia.
- Killick, T. (1984). "El papel del FMI en los países en desarrollo", en: *Finanzas y Desarrollo*, No 3.
- Landes, D. (1999). *La riqueza y la pobreza de las naciones*. Barcelona: Crítica.
- Lipietz, A. (1997). *Espejismos y milagros: problemas de la industrialización en el tercer mundo*. Bogotá: Tercer Mundo.
- Marshall, A. (2000). "Efectos sociales y económicos de la legislación del trabajo", en: De la Garza (comp.).
- Misas, G. 1978 (1973). *Contribución al estudio del grado de concentración en la industria colombiana*. Bogotá: Tiempo Presente.
- _____ (2001). "De la sustitución de importaciones a la apertura económica. La difícil consolidación industrial", en: Misas (ed.).

- _____. *et al.* (2001). "Mesa redonda: perspectivas sobre desarrollo económico", en: Misas (ed.).
- Mosquera, R. (2000). *Colombia frente a la globalización*. Bogotá: ICFES.
- Ocampo, J. A. (1981). "El desarrollo económico de Cali en el siglo XX", en: Alcaldía de Cali (ed.). *Santiago de Cali: 450 años de historia*. Cali.
- _____. (1993). "La internacionalización de la economía colombiana", en: Urrutia (comp.).
- _____. (1998a). "Una década de grandes transformaciones económicas (1986-1996)", en: *Nueva Historia de Colombia*. T. VIII. Bogotá: Planeta.
- _____. (1998b). *Colombia y la economía mundial 1830-1910*. Bogotá: Tercer Mundo.
- Perry, A. (1999). "El despliegue del neoliberalismo y sus lecciones para la izquierda", en: Vega, R. (ed.). *Neoliberalismo, mito y realidad*. Bogotá: Pensamiento Crítico.
- Petras, J. y Cabaluzzi (1999). "El neoliberalismo en América Latina", en: Vega, R. (ed.). *Neoliberalismo, mito y realidad*. Bogotá: Pensamiento Crítico.
- Portella de Castro, M. y Wachendorfer (1998). "El sindicalismo del Mercosur: su trayectoria y sus perspectivas en un contexto de ampliación comercial hemisférica", en: Portella y Wachendorfer (coord.), *Sindicalismo y globalización*. Venezuela: Nueva Sociedad..
- Rendón, T. y C. Salas (2000). "El cambio en la estructura de la fuerza de trabajo en América Latina", en: De la Garza (comp.).
- Silva Romero, M. (1999). "Tendencias contemporáneas de las convenciones colectivas y pactos sociales", en: Silva (comp.).
- Urrea, F. (1999). "Globalización, subcontratación y desregulación laboral", en: Arango (comp.).
- Weber, M. (1964). *Historia económica general*. México: FCE.

