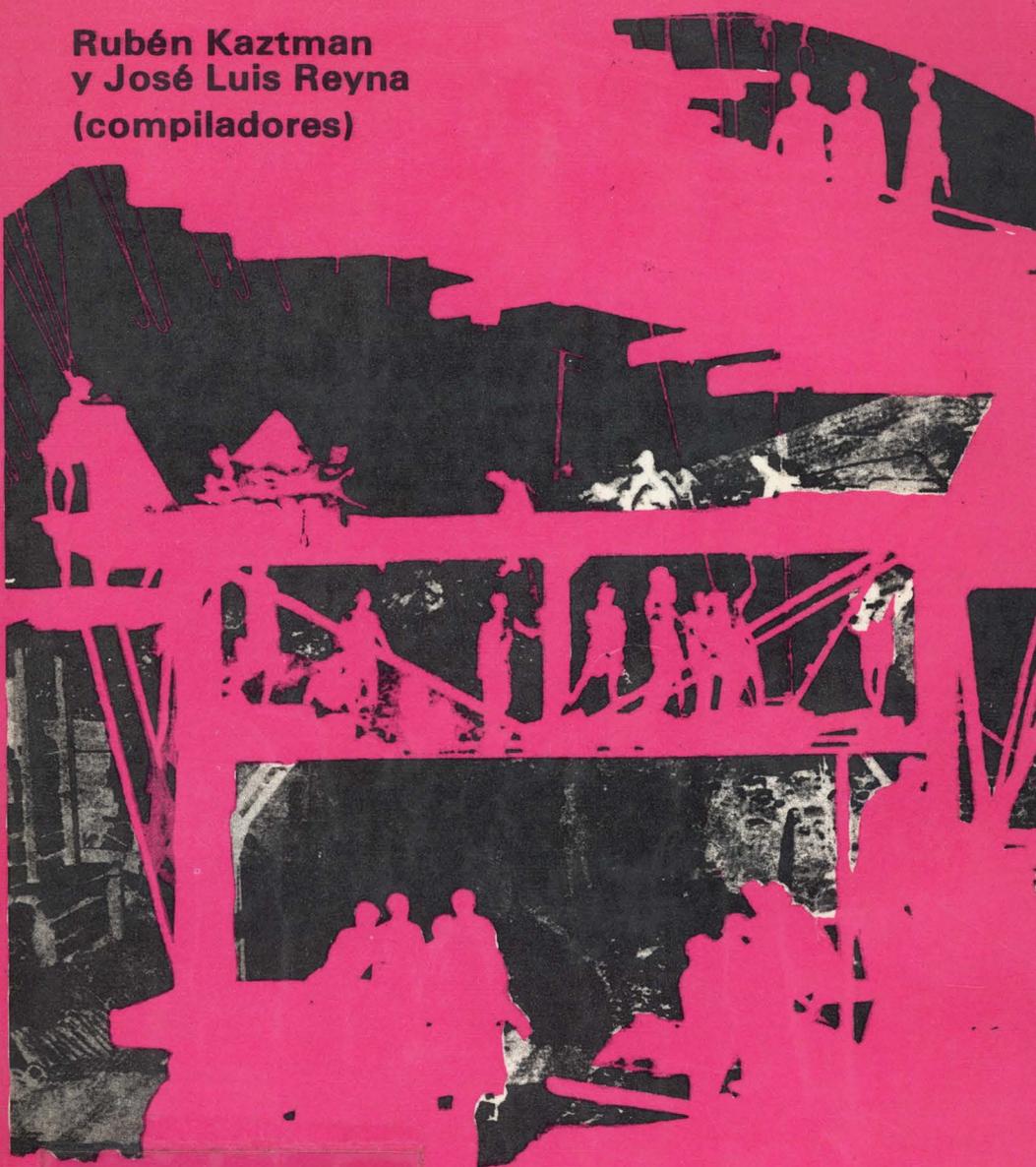


**Rubén Kaztman
y José Luis Reyna
(compiladores)**



**Fuerza de Trabajo
Cambios Laborales
América Latina**

CE
331.11
K23f

o de México

CB/331.11/K23f



mtse.

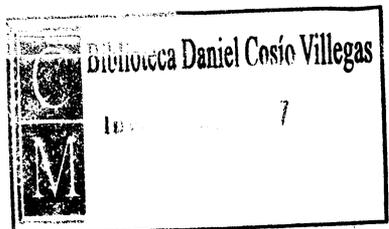
Fecha de vencimiento

--

EL COLEGIO DE MEXICO



3 905 0334995 4



**FUERZA DE TRABAJO Y MOVIMIENTOS
LABORALES EN AMÉRICA LATINA**

RUBÉN KAZTMAN, *comp.*
y
JOSÉ LUIS REYNA
(Compiladores)

*Fuerza de Trabajo
y Movimientos Laborales
en América Latina*



EL COLEGIO DE MÉXICO

168585

Trabajo auspiciado por
The Joint Committee on Latin American Studies
del American Council of Learned Societies
y el Social Science Research Council
y por el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales

CE
331.11
K23f

Open access edition funded by the National Endowment for the Humanities/Andrew W. Mellon Foundation Humanities Open Book Program.



The text of this book is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Primera edición (3 500 ejemplares) 1979

**Derechos reservados conforme a la ley
© 1979, EL COLEGIO DE MÉXICO
Camino al Ajusco 20, México 20, D. F.**

**Impreso y hecho en México
Printed and made in Mexico**

- MS-28-III-79
- Rubén Kaztman y José Luis Reyna.**
Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina: una introducción al tema 1

Parte I

FUERZA DE TRABAJO Y MERCADO DE TRABAJO

- Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira.**
Algunas controversias sobre la fuerza de trabajo en América Latina 29
- Paul Singer.**
Desarrollo y empleo dentro del pensamiento latinoamericano 51
- Víctor E. Tokman.**
Dinámica del mercado de trabajo urbano: el sector informal urbano en América Latina 68
- Lisa Peattie.**
La organización de los "marginales" 103

Parte II

**LOS MOVIMIENTOS LABORALES URBANOS:
 ORGANIZACIONES, ORIENTACIONES Y ACCIÓN**

- Silvia Sigal y Juan Carlos Torre.**
Una reflexión en torno a los movimientos laborales en América Latina 139
- Juan Carlos Blasco.**
Relaciones laborales en América Latina 151

Francisco Zapata.

Las organizaciones sindicales 194

Elizabeth Jelin.

Orientaciones e ideologías obreras en América Latina 233

Enzo Faletto.

Movimiento laboral y comportamiento político 263

Susan Eckstein.

Apéndice: La transformación socialista y la clase obrera cubana 303

Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina: una introducción al tema

José Luis Reyna
Rubén Kaztman

I. ORGANIZACIÓN DEL PROYECTO

Este proyecto sobre Fuerza de Trabajo y Movimientos Laborales Urbanos se originó en el seno del Joint Committee for Latin American Studies del Social Science Research Council (SSRC). Las primeras conversaciones para ponerlo en marcha tuvieron lugar a principios de 1974, cuando una comisión del SSRC visitó el Centro de Estudios Sociológicos de El Colegio de México. En esa oportunidad se acordó que, dada la escasez de materiales sistematizados sobre el tema, era de gran importancia llevar a cabo esta empresa. Se decidió, además, invitar a la Comisión de Movimientos Laborales del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO). El trabajo que ahora se presenta es producto de esta colaboración institucional.

La idea original giró en torno a una evaluación general de la literatura sobre el tema. Esta idea fue adquiriendo concreción y especificidad en el transcurso de las primeras reuniones tendientes a precisar los objetivos del proyecto. Como resultado de este proceso se definieron los objetivos siguientes: *a)* proporcionar a la comunidad de científicos sociales interesados en el problema, una visión panorámica del estado del conocimiento de los distintos temas que tradicionalmente han estado asociados a la problemática de los movimientos laborales; *b)* rescatar de la literatura aquellas problemáticas, supuestamente más relevantes, que permitieran destacar los hitos históricos y las corrientes de interpretación más significativas, explorando a la vez las tendencias y los cambios de estas corrientes; *c)* integrar los distintos hallazgos, tendencias e interpretaciones con el fin de ofrecer un mapa relativamente estructurado del pensamiento y el estado de la investigación sobre el tema, y *d)* estimular futuras investigaciones de las que la región y su comunidad científica se hallan urgidas, por medio del

esclarecimiento de la problemática laboral, con base en la literatura sobre América Latina. Se espera que la lectura de este volumen permita, por un lado, fijar con mayor claridad prioridades para un desarrollo sustantivo de este campo, y por otro, promover investigaciones que tiendan a compensar la actual carencia de estudios sobre el tema.

Con el propósito de que los autores de los distintos capítulos contaran con un marco común y general desde el cual examinar la literatura correspondiente a su tema específico, se intentó dibujar, en una primera etapa, un perfil de los rasgos dominantes de los movimientos laborales en la región.

Esta tarea se vio facilitada por el consenso relativo generado en el seno de la Comisión de Movimientos Laborales de CLACSO respecto a que ciertas características emergían como peculiares a la región latinoamericana si se les contrastaba con la experiencia de los países de "industrialización temprana", o sea, los europeos.

La revisión de la literatura se vio animada entonces por el intento de constatar si, en efecto, estas peculiaridades se reflejaban en la imagen dominante que dicha literatura proporcionaba. Además, se puso especial atención en la búsqueda de hipótesis e ideas que permitieran explicar, aunque fuera de manera tentativa, la emergencia y vigencia de estas presuntas singularidades, mismas que a continuación se enumeran y describen brevemente.

1. *El débil poder estructural de la fuerza de trabajo*

Se alude con esto a todas aquellas condiciones que afectan la capacidad de negociación en el mercado de trabajo; pueden mencionarse, entre otras, el peso relativo de los desempleados y subempleados en la población económicamente activa, la heterogeneidad de la composición de la fuerza de trabajo y la diversidad de situaciones a las que sus miembros están expuestos.

2. *La precariedad de las formas —institucionales o no— a través de las cuales se organiza la prestación de la fuerza de trabajo y las organizaciones creadas para la articulación de sus intereses profesionales*

Esto se traduce, en el caso latinoamericano, en un sistema de relaciones laborales fuertemente penetrado por el estado y en un sindicalismo altamente dependiente de entidades externas (el estado y/o la empresa) y burocratizado, es decir, con escasa participación de la base en su vida interna.

3. *La ambigüedad de las orientaciones que animan al movimiento laboral, orientaciones que condensan más la problemática de su inserción en la ciudad y en la sociedad, que en el mundo de la producción*

La experiencia populista es quizás el fenómeno más notable en este sentido. Dicho fenómeno atraviesa la historia de muchos países latinoamericanos, como una fórmula que unifica al movimiento laboral sobre bases de solidaridad política pluriclasista, más que sobre vínculos derivados de los intereses comunes de clase.

Así, la revisión bibliográfica se orientó a constatar y explicar las singularidades que reviste la problemática laboral en América Latina, sugiriéndosele a cada autor que examinara su área de especialización con estas ideas en mente. De esta manera, todo lo concerniente a la presunta debilidad estructural de la clase se localizó en los capítulos que examinan las características de la fuerza de trabajo y del mercado de trabajo; los temas asociados a la precariedad de las formas institucionalizadas de prestación de la fuerza de trabajo y de las organizaciones que articulan los intereses de los asalariados urbanos fueron tratados en los capítulos correspondientes a relaciones laborales y estructuras sindicales; por último, los temas vinculados a las orientaciones obreras dieron lugar a los capítulos sobre comportamiento político y orientaciones e ideologías de los asalariados urbanos.

Con el fin de ilustrar la lógica que ha presidido la organización de este volumen, conviene extenderse un poco en la descripción del contenido de las dos secciones en que se divide. La primera, "Características de la composición de la fuerza de trabajo y de los mercados de trabajo urbanos en América Latina", incluye cuatro capítulos que en su conjunto examinan: a) la composición, el volumen y las tendencias de crecimiento de la fuerza de trabajo; b) el alcance de las distintas hipótesis que se han elaborado sobre el tema; c) la dinámica del funcionamiento de los mercados de trabajo, en particular en los sectores "periféricos" de la economía, y d) se incluye además un capítulo donde se evalúa la bibliografía sobre desarrollo y empleo desde una perspectiva que destaca los problemas de producción y reproducción de la fuerza de trabajo.

Todos estos capítulos señalan factores estructurales importantes que permiten comprender las formas diversas que asume la constitución de los movimientos laborales en la región. Por ejemplo, es común a todos ellos la preocupación de buscar en la literatura las referencias a la heterogeneidad estructural, tanto en lo que hace a la diferenciación de las actividades productivas como a la diferenciación y segmentación de los mercados de trabajo.

La heterogeneidad es un elemento esencial para intentar la explicación del grado de fraccionalización de la clase y la fortaleza o debilidad de las relaciones de solidaridad entre sus miembros, así como el grado de permeabilidad a la penetración del estado en los sistemas de relaciones laborales y sus organizaciones.

La segunda sección, "Movimientos laborales urbanos: sus organizaciones, orientaciones y acción", abarca cinco capítulos, precedidos por un capítulo introductorio. En conjunto revisan la literatura referente a las formas por las que se organiza la prestación de la fuerza de trabajo, así como los rasgos distintivos de las organizaciones que articulan los intereses de los asalariados urbanos, esto es, la naturaleza y dinámica de las relaciones laborales y las estructuras sindicales. Se incluyen también capítulos que analizan en la literatura los rasgos más salientes del escenario político de los movimientos laborales y de las orientaciones ideológicas de los trabajadores.

Las vicisitudes políticas de los movimientos laborales latinoamericanos se concentraron con frecuencia en torno al estado y alrededor de la experiencia populista. Los capítulos mantienen una atención constante respecto a este problema, que se refleja tanto en el análisis realizado en torno a las orientaciones individuales como en la referencia permanente al ámbito político de los movimientos laborales.

Muchos estudiosos de los problemas laborales latinoamericanos han dirigido su atención a la supuesta politización de la acción sindical, cuyas dimensiones básicas son: *a)* el contenido de sus demandas; *b)* los organismos donde se dirigen, y *c)* los medios para su logro. Algunos de los capítulos de esta sección abordan explícitamente esta problemática. También en esta parte se exploran las hipótesis referidas a la presunta fragilidad de la identidad industrial del trabajador, y por ende, los factores que permiten comprender la débil raigambre de las ideologías de clase en la conciencia colectiva.

Se ha incluido, como apéndice, un capítulo sobre los movimientos laborales en Cuba. Las diferencias radicales entre las estructuras social, política y económica de este país y el resto de América Latina disminuyen la posibilidad de cualquier intento de análisis comparativo. Por consiguiente, se ha considerado conveniente presentarlo en forma separada.

II. REFLEXIONES SOBRE LA LITERATURA EN EL CAMPO DE LOS MOVIMIENTOS LABORALES

Una revisión rápida de la literatura sobre movimientos laborales en América Latina permite distinguir tres rasgos característicos:

A) la escasez relativa de estudios en este campo; B) la concentración temática alrededor del análisis del populismo, y C) la relación entre las interpretaciones predominantes y las coyunturas históricas donde ellas surgen. A continuación se discuten estos puntos.

A) La cuestión de los trabajadores urbanos ocupa un campo bastante reducido en la literatura general sobre las clases subalternas en América Latina. La atención preferencial que han merecido los sectores agrarios y campesinos es el reflejo de su mayor importancia en la composición de los sectores populares de países cuya estructura económica y social descansa todavía básicamente sobre la explotación agropecuaria. La consideración de los trabajadores urbanos, en rigor, la temática de la clase obrera, es inseparable de la sociedad industrial capitalista. En este sentido, la juventud sociológica de la clase no es más que expresión de la juventud de la industria en la región. Ambos fenómenos son expresiones recientes del desarrollo de la sociedad latinoamericana.

Sin embargo, la escasez relativa de estudios en este campo no se debe tan sólo a la juventud sociológica de la clase obrera. Otro tipo de factores han contribuido a desestimular la participación de los científicos sociales en el desarrollo de los estudios laborales. El difícil acceso a las fuentes de información ha inhibido las tareas de investigación académica. Sea porque el sindicalismo y las relaciones laborales caen bajo el control del estado o porque se consideran como terreno privativo de las empresas y los organismos públicos encargados de la regulación del conflicto y del mantenimiento del orden industrial, lo cierto es que los científicos sociales se han enfrentado frecuentemente con el hecho de no tener acceso a información confiable y directa para penetrar, de manera analítica, al mundo del trabajo y sus instituciones. Las iniciativas académicas dirigidas a describir la situación en las fábricas y en los sindicatos, y a explorar la naturaleza y causas de las orientaciones y comportamientos obreros suelen resultar sospechosas a empresarios y líderes gremiales. Las irrupciones externas tienden a ser percibidas como amenazas potenciales a una frágil paz industrial. Esta concepción de la tarea intelectual no ha podido menos que desestimular la participación de científicos sociales en el desarrollo de este campo del conocimiento.

B) La mayor parte de los escasos estudios que analizan las características recientes de los movimientos laborales en América Latina, parten de la perspectiva que privilegia la experiencia populista como factor crucial en la constitución y evolución de estos movimientos. La persona que analiza la literatura en busca de las interpretaciones generales para comprender la naturaleza de la problemática laboral en la región, debiera estar prevenida frente al hecho de que el predominio de la perspectiva populista no

necesariamente es útil para aproximarse a los rasgos distintivos de los movimientos laborales en la mayoría de los países del área. La importancia de este enfoque en la literatura refleja, quizá, el hecho de que en algunos países el movimiento populista condensa en el campo político uno de los rasgos más permanentes y generalizados de la historia de las clases subalternas en América Latina, o sea, la profunda intervención del estado en su conformación económica y política; por otro lado, la mayoría de los científicos sociales interesados en los movimientos laborales llevaron a cabo sus estudios en los países latinoamericanos de desarrollo capitalista más avanzado, donde estos movimientos eran más visibles tanto por el peso numérico de sus miembros como por el rol tan importante que jugaron en el escenario político (países donde, además, se realiza el grueso de la producción de ciencias sociales de la región). La importancia política de la clase obrera y sus organizaciones emergió principalmente en coyunturas históricas en las que el estado se mostró dispuesto a promoverla, sea porque se encontraba débil y sensible a cualquier amenaza al orden social, sea porque buscaba ampliar su margen de maniobra respecto de fracciones de la clase dominante, a través de la movilización y el apoyo de los sectores populares.

Esta reflexión indica que es necesario tener cautela en el traslado de esquemas de interpretación, correspondientes formaciones políticas surgidas en el espacio histórico del populismo, a países y momentos en los que esta experiencia no ha tenido, claramente, la relevancia que adquirió en los casos, por ejemplo, de Argentina y Brasil.

C) La literatura sobre movimientos laborales en América Latina refleja también las huellas de ciertas coyunturas históricas que han afectado tanto a la clase obrera como a la comunidad de científicos sociales. Al respecto, y a manera de ilustración, puede destacarse, en primer lugar, la importancia que se le ha otorgado a los procesos masivos de migraciones internas y crecimiento de las ciudades para interpretar los fenómenos del mundo del trabajo. La problemática de la adaptación del migrante a la industria y las vicisitudes de su incorporación al mundo urbano dominaron la literatura de una época, pero las perspectivas e interpretaciones que nacieron por el impacto de estas experiencias siguieron gravitando en las esferas académicas mucho después que estos fenómenos perdieron significación en la vida real. En segundo lugar, se puede señalar un efecto de inercia parecido respecto a la influencia de las teorías de la modernización, tan en boga durante los sesentas, que traducían esquemas y modelos de interpretación elaborados en los centros académicos de los países centrales. La comunidad de científicos sociales latinoamericanos encontró muy atractivos dichos modelos interpretativos.

III. ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE LOS MOVIMIENTOS LABORALES URBANOS: NOCIONES Y PERSPECTIVAS

Se pretende, en esta parte, esbozar el alcance de los capítulos del volumen, desde una perspectiva que intenta integrar, aunque en forma preliminar y tentativa, las problemáticas apuntadas en cada uno de ellos.

Para ubicar el contexto de la discusión es necesario hacer un primer señalamiento acerca de la noción de movimientos laborales.¹ Se trata de una forma particular de analizar los aspectos institucionales y no institucionalizados del comportamiento de las clases urbanas subalternas, tanto por sus características rutinarias y actividades recurrentes, como por episodios de “estallidos” colectivos. A través de esta noción se pretende reconstruir, en forma relativamente integrada, acciones de la clase que se hallan dispersas en el tiempo y en el espacio. Así, huelgas, paros, movilizaciones callejeras, declaraciones de partidos políticos y sindicatos, etc., son examinadas a través de un prisma que busca atribuirles un sentido unificado, concibiéndolas como manifestaciones diversas de la acción colectiva de las clases subalternas.

Estas reflexiones plantean una serie de interrogantes: ¿cuáles son los grupos o categorías sociales que forman parte de los movimientos laborales?; ¿cuál es su poder en el mercado de trabajo?; ¿cuáles son las organizaciones que incorporan, expresan y articulan sus demandas?; ¿cuáles los objetivos de estos movimientos y de las fracciones que los constituyen?

Respecto a la primera pregunta, cabe señalar que los movimientos laborales se nutren de una colectividad social cuya columna vertebral ha estado tradicionalmente constituida por los obreros industriales, los que han creado las organizaciones más importantes y originado sus acciones principales. Abarca también otros segmentos de la fuerza de trabajo urbana, organizados o cuasi-organizados, así como individuos aislados cuya vinculación con el movimiento sólo se evidencia en coyunturas históricas críticas.

Una versión simplificada —pero útil para efectos descriptivos— de la relación de distintos segmentos de los trabajadores con el movimiento laboral es la de una serie de círculos concéntricos cuyo núcleo central estaría constituido por los obreros industriales. Éstos estarían rodeados por otro círculo representado por los trabajadores manuales del sector terciario y de los talleres industriales “periféricos”, y esto, a su vez, por otro que incluiría a los

¹ Aunque no se vuelva a especificar, nos referimos siempre a los movimientos laborales *urbanos*. Para los fines de este volumen, se han dejado expresamente de lado los movimientos campesinos.

asalariados no manuales. La distancia de cada uno de estos círculos respecto al núcleo sería inversamente proporcional a la importancia del papel que los distintos segmentos de la fuerza de trabajo juegan en la dinámica de los movimientos laborales urbanos, tal como se desprende de la literatura sobre el tema.

Se pueden mencionar al menos cuatro razones que explican el rol privilegiado que la literatura ha otorgado a los obreros industriales. En primer lugar, éstos han sido considerados como el grupo social más apto para encabezar la acción reivindicativa de su clase. El conjunto de características peculiares de su inserción en la estructura productiva les crearía una situación favorable a la toma de conciencia de su lugar en la sociedad, a la identificación de aquellos grupos que pueden ser obstáculos reales o potenciales a la satisfacción de sus aspiraciones colectivas, al reconocimiento de aquellos segmentos de la sociedad con los que comparten intereses significativos y, por último, a la elaboración de propuestas de alternativas sociales que mejoren la situación de su clase.

Alrededor de este núcleo básico existen fracciones cuya acción al interior de la clase tiene significados más difusos. Se trata de distintos tipos de trabajadores manuales, frágilmente incorporados a sectores urbanos no industriales o a sectores industriales "periféricos". Una rápida revisión de la literatura permite comprobar que estos sectores han quedado al margen de las reflexiones sobre los movimientos laborales, pese a su importancia numérica y social. Esto se explica, en parte, por la heterogeneidad de sus actividades, la debilidad y escasa visibilidad social de sus organizaciones, y las dificultades prácticas para su análisis. En estos sectores se incluyen, entre otros, la mayoría de los "por cuenta propia", el personal de maestranza, los asalariados en servicios personales (como trabajo doméstico), los pequeños artesanos y los asalariados de talleres pequeños. La categoría más abundante —que en gran parte se identifica con el "terciario bajo"— son los trabajadores por cuenta propia. Independientemente de que se les conciba como residuos de un modo de vida "tradicional" en proceso de disolución, o bien como grupos que no han tenido acceso a (o que han sido expulsados de) los polos más dinámicos de la economía, este grupo no ha sido considerado como parte de los movimientos laborales urbanos. Su posición y mentalidad han sido descritas como teniendo más puntos de contacto con las de los "empresarios" y "propietarios" que con las de los obreros industriales. Sus aspiraciones han sido asimiladas a las de los sectores medios, típicamente orientadas hacia el ascenso social, y la preservación y defensa de la propiedad privada. El trabajo de Lisa Peattie, que forma parte de este volumen, expone con claridad las características de la experiencia laboral y organizacional de distintas fracciones de esta categoría social.

Por último, puede detectarse a los asalariados no manuales. Esta categoría se refiere básicamente a los empleados de oficina, tanto de la industria y del comercio como de los servicios en general y los vendedores en los comercios, así como el personal administrativo jerárquicamente subordinado, quienes con frecuencia han sido asimilados a los sectores medios. El sector terciario, en los países de América Latina, ha tenido una importancia numérica mayor que en los países de desarrollo "temprano", a niveles equivalentes de industrialización. Casi podría decirse que la sociedad latinoamericana se "burocratiza" primero y se "industrializa" después, lo que explicaría parcialmente la mayor importancia numérica del terciario sobre el secundario en el sector urbano de la economía.

En las últimas dos décadas, tal como se desprende del trabajo de Muñoz-Oliveira, el tamaño relativo de los estratos no-manuales ha crecido con mucho mayor rapidez que los estratos correspondientes a los trabajadores manuales. La misma tendencia se observa en la mayoría de los países latinoamericanos en el sentido de que la tasa de crecimiento del sector terciario es mayor que la del secundario.

En muchos países el crecimiento del estrato no-manual se ha asociado a un deterioro relativo de la situación de sus miembros, en términos de salarios y prestaciones sociales, que tienden a no corresponder a la inversión educacional realizada en ellos. Parecería ser que este hiato tiende a aumentar con el tiempo en la mayoría de los países de América Latina. De algunas lecturas de la historia reciente de los centros más desarrollados de la región se desprende una conexión entre este presunto deterioro y la movilización y, en algunos casos, la radicalización de algunas fracciones de trabajadores no-manuales. Tal como se evidencia en diversos capítulos de este volumen, la literatura sobre movimientos laborales ha reflejado magramente esta realidad, debido, en parte, a la ausencia de un aparato conceptual adecuado para realizar el análisis. Desde la perspectiva de los movimientos laborales, los cambios en la importancia relativa de los trabajadores no-manuales en la composición de la fuerza de trabajo, las transformaciones operadas en la posición de estos estratos en la sociedad, así como su expansión numérica, tienen una importancia primordial; no obstante, y dado el actual vacío de estudios en este campo, casi nada podrá adelantarse en la comprensión de cuál podría ser la eventual contribución de estos sectores a la dinámica de esos movimientos, si no se hace un esfuerzo sistemático y prioritario de recolección de información y construcción teórica referido a la situación de estos segmentos de la fuerza de trabajo, las características de sus reivindicaciones, las formas institucionales de articulación de sus demandas, los rasgos de su conciencia de clase, las

formas de su identificación con otros sectores sociales, su proyecto social (si lo tienen) y las alianzas en las que participan y que promueven. Se está ante un campo de investigación prácticamente virgen.

La respuesta a la pregunta sobre los grupos que constituyen los movimientos laborales urbanos en América Latina, demanda una primera tarea de estimación del peso numérico relativo de los obreros industriales dentro del conjunto de las clases subalternas. Dicho peso estará asociado a la importancia de su papel dentro de los movimientos laborales de la región. En este sentido, las tasas de crecimiento de las distintas ramas de actividad muestran que en general la manufactura tiende a crecer menos que otros sectores urbanos. La fuerza de trabajo industrial muestra cierta estabilidad, independientemente de los cambios tecnológicos y productivos que experimenta el sector. Su proporción en la fuerza de trabajo, considerando a los otros sectores de la economía, no experimenta variaciones importantes.

Existen otros factores que afectan el papel potencial que pueden jugar los obreros industriales dentro de las manifestaciones colectivas de la clase, y en particular su eventual rol de liderazgo en la esfera política. Entre ellos están las diferencias internas del sector industrial y las diferencias de éste con los sectores urbanos no-industriales. Se ha señalado una heterogeneidad creciente dentro del sector industrial latinoamericano, en cuanto a la utilización de tecnología, productividad, estabilidad en el trabajo y salarios. En su forma más extrema, el cuadro muestra dos segmentos polarizados de unidades productivas: por un lado, un sector penetrado por tecnología de gran intensidad de capital y por capitales extranjeros, que también incluye las grandes empresas públicas; por otro, un sector formado por una miríada de establecimientos fabriles pequeños y medianos, de trabajo intensivo y en posición subordinada a las vicisitudes del gran capital. Aun cuando son contados los estudios que comparan en forma sistemática la situación, las orientaciones y los comportamientos, tanto a nivel individual como colectivo (ideología y acción), así como las relaciones laborales y las organizaciones sindicales en uno y otro segmento, las pocas observaciones disponibles corroboran la existencia de amplias diferencias en todos estos aspectos.

Estas diferencias crecen cuando se compara el sector industrial con los sectores urbanos no-industriales, que incluyen una alta proporción de actividades inestables, de baja productividad, protegidas (o no protegidas) por la legislación laboral débilmente. Es muy importante anotar que la heterogeneidad interna del sector industrial y entre éste y los sectores urbanos no-industriales, no se traduce necesariamente en un fraccionamiento de la clase en la esfera política. Como se menciona en el trabajo de Juan

Carlos Torre y Silvia Sigal, que introduce la segunda parte de este volumen, las experiencias de solidaridad de clase en la región con frecuencia han estado estrechamente ligadas a iniciativas políticas provenientes del estado, que han inhibido parcialmente la expresión real de los intereses de grupos de la fuerza de trabajo con diferentes formas de inserción en la economía.

En resumen, cualquier reflexión sobre el presente y el futuro de los movimientos laborales en la región debería basarse en evidencias acerca de la situación actual y las tendencias en la composición de la fuerza de trabajo urbana en América Latina, así como de las condiciones de la prestación de dicha fuerza en distintos sectores de la economía. Estos datos deberían elaborarse partiendo de preguntas formuladas desde la perspectiva de la constitución de los movimientos laborales; ello implica desagregar el conjunto de la fuerza de trabajo en categorías que no necesariamente coincidirán con las que aparecen en estudios específicos sobre la fuerza de trabajo, que en general, satisfacen propósitos analíticos ajenos al que estamos considerando.²

La segunda pregunta formulada al inicio de esta sección inquiriere sobre las características del poder estructural de la fuerza de trabajo urbana en la región.

Las reflexiones anteriores señalan la debilidad colectiva de una clase que se presenta heterogénea y fragmentada en su composición, y cuyos segmentos más organizados y potencialmente más aptos para articular y liderar el movimiento, representan una fracción relativamente pequeña y con frecuencia aislada del conjunto. Ahora bien, para evaluar esta presunta debilidad estructural es necesario considerar, con cierto detalle, los problemas de desempleo y subempleo, así como las características de diferenciación y segmentación de los mercados de trabajo.

El peso relativo de los desempleados y subempleados dentro de la población económicamente activa es uno de los factores que gravitan más en la determinación de la fortaleza o debilidad de la fuerza de trabajo en el mercado de trabajo. Uno de los principales obstáculos para precisar las tendencias reales del subempleo y el desempleo es la aplicabilidad misma de estos conceptos para describir la condición de empleo de una importante proporción de los estratos bajos urbanos en América Latina. Aquí se está en presencia de personas para quienes la inestabilidad ocupacional es la forma "normal" de relacionarse con el mercado de trabajo. La incorporación a actividades responde muchas veces a una estrategia de supervivencia de una unidad doméstica por la

² En este sentido, la investigación sobre movimientos laborales podría verse beneficiada por el análisis sistemático de la información sobre su fuerza de trabajo que se viene recogiendo en los países del área desde mediados de la década del 60, a través de las encuestas continuas de hogares.

cual sus miembros (niños, mujeres y hombres) compensan con trabajos ocasionales de cualquier tipo las frecuentes fluctuaciones en el ingreso de otros miembros de la unidad.

A pesar de los obstáculos para la medición y la estimación del desempleo y de las distintas formas de subempleo, es indudable que existen en la región conjuntos muy numerosos de la población económicamente activa que se encuentran constantemente expuestos a una fuerte inestabilidad ocupacional, en actividades pobremente remuneradas y que están disponibles, para satisfacer una demanda de mano de obra mucho mayor que la actual. Esta oferta abundante de mano de obra tiende a debilitar la presión que eventualmente pudieran ejercer las organizaciones de representación laboral para elevar el nivel de bienestar de algunas fracciones de la clase obrera.

No obstante, la validez de este argumento es relativa. No todos los sectores de la fuerza de trabajo urbana están expuestos, en la misma intensidad, a la competencia con los grupos más desfavorecidos. La diferenciación de las estructuras productivas urbanas en cuanto a productividad, uso de tecnología, salarios, etc., es muy alta. Esa diferenciación parece asociarse con un nivel equivalente de segmentación, es decir, con obstáculos para la movilidad o el desplazamiento de las personas de una actividad a otra.

El problema de las relaciones entre sectores diferenciados de la economía ha sido tratado desde ópticas distintas, que han generado hipótesis alternativas. Entre ellas, las dos más importantes para los propósitos de esta discusión son aquellas que afirman: a) que la dinámica del sector "marginal" de la economía es afuncional a los sectores más modernos de la economía, y b) que la oferta abundante de mano de obra, categorizada como "ejército industrial de reserva", afecta directamente el funcionamiento del sector más dinámico de la economía.

¿Cuáles son las implicaciones de estas hipótesis? ¿De qué forma la corroboración de una u otra de ellas afectaría a la colectividad social que nutre los movimientos laborales? En primer término puede apuntarse que, bajo la hipótesis de la afuncionalidad, la fraccionalización del mercado de trabajo tiende a asociarse con una diferente capacidad de presión de los distintos segmentos que lo integran. Esta capacidad de presión diversa se refleja en un alto grado de variabilidad en cuanto a salarios, condiciones laborales y prestaciones sociales y en una consecuente diversidad de demandas efectivas. Es probable que este tipo de situaciones disminuyan la posibilidad de formación de un movimiento laboral que exprese, en forma unificada, las orientaciones y reivindicaciones de los diferentes segmentos de la clase obrera. Implican, además, la necesidad de definir una estrategia de análisis que privilegie el análisis separado de cada uno de estos segmentos, y la naturaleza

de los obstáculos a la movilidad de las personas de un segmento a otro.

En cambio, la idea de un movimiento laboral unificado gana vigencia a partir de la hipótesis que define a los trabajadores marginados del sector dinámico de la economía, como “ejército industrial de reserva”. La posibilidad de acción de aquellos segmentos de trabajadores incorporados al sector moderno estará, en gran medida, determinada por el tamaño relativo de este “ejército”, mientras que concomitantemente el destino de este “ejército” estará estrechamente asociado a las vicisitudes del sector moderno. En este caso, el enfoque analítico favorece una visión de conjunto.

Los intereses de las fracciones de clase no son ajenos. El movimiento laboral deberá atender a —e intentará influir sobre— los factores estructurales causantes de las fluctuaciones de las tasas de desempleo y subempleo.

Desde el punto de vista de la discusión acerca de las bases potenciales de solidaridad en el mundo del trabajo, el esclarecimiento de la noción de segmentación, así como la recolección de evidencia empírica sobre este fenómeno, son de una importancia crucial. De actividades productivas heterogéneas suelen emerger condiciones diferenciadas de trabajo y ambos fenómenos suelen tener consecuencias sobre la solidaridad de clase. Pero estas consecuencias son particularmente importantes en los casos de mercados de trabajo segmentados que tienden a aislar las experiencias laborales de distintos sectores de la clase. La comprensión de las condiciones de constitución de un movimiento laboral unificado estará así íntimamente ligada al conocimiento de los mecanismos que conducen a la segmentación. Conviene, por lo tanto, hacer algunos señalamientos con respecto a esta noción.

Por “segmentación” se entiende la coexistencia de mercados de trabajo que operan con relativa autonomía uno del otro, donde la dinámica de la oferta y la demanda, de la fijación de ingresos y de las condiciones de trabajo en uno de ellos, no es afectada —o lo es débilmente— por los resultados de procesos análogos que se llevan a cabo en otros mercados.

La forma más directa en que se ejerce la influencia de un mercado de trabajo sobre otro es a través del volumen del flujo de personas entre ambos. El desplazamiento abundante y continuo de trabajadores entre actividades heterogéneas tiene al menos dos consecuencias para la solidaridad de clase: por un lado, se universalizan las experiencias laborales, y por otro, se generaliza el interés por la situación de distintas fracciones de la clase.

Los mecanismos de segmentación son usualmente utilizados por los sindicatos o por la empresa. Los que dependen de la acción sindical son los que han sido estudiados con mayor fre-

cuencia en la literatura de los países de "industrialización temprana". La tesis de Kerr, referida a la "balcanización" de los mercados de trabajo, presenta un modo laboral donde el acceso a las ocupaciones está controlado fundamentalmente por las organizaciones sindicales ("closed shops").

Respecto a la acción empresarial que promueve la segmentación, hay que distinguir la tendencia "natural" que divide el mercado de trabajo, lo que se refleja en la distribución de las aptitudes requeridas para determinadas formas de producción y en los obstáculos al reclutamiento de trabajadores que transmiten más bien políticas empresariales de adaptación del personal a los objetivos de las empresas; estas políticas suelen traducirse, entre otras cosas, en el hecho frecuentemente observado de que las fluctuaciones de la situación económica de las empresas no se ven acompañadas de fluctuaciones paralelas en el tamaño de su personal. Pueden variar de manera independiente.

Los sindicatos y el estado pueden, en algunas ocasiones, aminorar los efectos visibles de la segmentación promoviendo acciones tendientes a nivelar los ingresos y condiciones de trabajo entre los segmentos, aun cuando se mantenga las barreras a la movilidad de personas entre ellos. Así, en algunas coyunturas, las conquistas laborales de las fracciones más favorecidas de la clase pueden ser tomadas como marco de referencia para que los sindicatos y/o el estado desarrollen acciones tendientes a elevar las condiciones de otros sectores de trabajadores.

De no operar estas u otras fuerzas niveladoras, la ocurrencia simultánea de estructuras productivas heterogéneas, condiciones laborales diferenciadas y mercados de trabajo segmentados, puede producir un proceso acumulativo de fraccionalización de la clase.

Bajo el supuesto de una economía tecnológicamente heterogénea, que expone a los trabajadores a condiciones laborales diferenciales, el proceso asumiría los rasgos siguientes: *a)* las categorías de trabajadores más favorecidos intentarán mantener sus privilegios relativos controlando el acceso al mercado de trabajo, del cual forman parte. Ello puede o no superponerse con iniciativas empresariales que tienden a reducir la rotación de personal; *b)* en la medida que los mecanismos de control sindicales inhiben la movilidad de los trabajadores de un mercado de trabajo a otro, este proceso es conducente a una segmentación progresiva; *c)* las restricciones a la competencia entre los distintos estratos de la fuerza de trabajo aumentan la capacidad de presión de los trabajadores del sector moderno en el mercado de trabajo correspondiente, aumento que se reflejará en una mayor capacidad para mejorar sus privilegios (ingresos y condiciones de trabajo), rezañándose en consecuencia el resto de las fracciones de la fuerza de trabajo urbana, y *d)* la resultante final de este proceso es un

incremento en la diferenciación interna de la clase —que se polariza—, lo que a su vez es punto de origen de un nuevo ciclo.

El espacio dedicado aquí a tratar la segmentación del mercado de trabajo responde a la siguiente preocupación: que pese a su importancia para el análisis de las condiciones que favorecen u obstaculizan la unificación de la acción colectiva de las clases urbanas subalternas, la literatura sobre movimientos laborales en América Latina ha prestado poca atención al examen de la naturaleza y los factores determinantes de la segmentación de los mercados urbanos.

Esta carencia puede ser en parte causa, en parte consecuencia de otro fenómeno que aun cuando se tratará más adelante vale la pena anticipar aquí: la literatura ha tendido a identificar los factores determinantes de la solidaridad y unificación de la clase mucho más en la esfera política que en la esfera económica. Quizá ello se deba al impacto de las escasas experiencias de movimientos laborales unificados habidas en la región sobre los científicos sociales, en las cuales la acción de la clase pareciera haber ganado cohesión política alrededor de objetivos comunes gracias a las iniciativas y la participación activa del estado. En particular, los científicos sociales han sido atraídos por el peronismo y el varguismo, y en cierta medida por el cardenismo, lo que parece haber contribuido a que se generalizara al conjunto de los países latinoamericanos, un marco de interpretación que privilegia los aspectos políticos en la determinación de las pocas experiencias de acción colectiva unificada habidas en la región. Sin negar la importancia de dicha perspectiva, es necesario recalcar que ella es parcial; que ha surgido en un vacío de investigaciones donde falta detectar la relevancia de las determinaciones económicas, y en particular, el proceso de constitución de los mercados de trabajo urbanos. Un gran esfuerzo de investigación sigue siendo necesario en este campo.

Las relaciones laborales

Paralelo a la consolidación de la sociedad moderna, los países capitalistas de industrialización “temprana” han visto emerger un complejo conjunto de mecanismos y procedimientos, dirigidos a regular las relaciones entre empresarios y fuerza de trabajo en las empresas. En muchos de estos países, el conjunto de elementos reguladores ha logrado tal grado de institucionalización que se ha convertido en un marco de referencia estable para la elaboración de la mayoría de las normas que ordena el mundo industrial. Como una de las consecuencias de este proceso, la literatura especializada en las cuestiones laborales, se concentró en gran medida en el estudio de las características de los “sistemas de relaciones laborales”.

Para ello se partió de dos supuestos: *a)* que las formas institucionales de organización de la prestación de la fuerza de trabajo que ordenan las relaciones entre sindicatos, empresarios y agencias especializadas del gobierno, se constituyen en la principal fuente de regulación de las relaciones de trabajo; *b)* que los mecanismos y procedimientos instaurados entre estos actores, son relativamente autónomos de influencias exógenas al sistema. Los sistemas de relaciones laborales adquirieron así un *status* privilegiado en los esquemas que buscaban interpretar los rasgos más salientes de la situación de los trabajadores, incluyendo sus conflictos y demandas, así como las orientaciones hacia la empresa y la industria en general.

La revisión de la literatura sobre cuestiones laborales en la región revela que, pese a su impulso promisorio de mediados de la década del 50 a principios de la del 60, este enfoque fue perdiendo paulatinamente su primacía original en la interpretación de los problemas laborales. El capítulo de Blasco, incluido en este volumen, describe la suerte corrida por la perspectiva "relaciones laborales", estando asociado su rápido eclipse a la crisis de la imagen de la sociedad pluralista que presuntamente surgiría con el avance de la industrialización en los países del área.

La fragilidad de los sistemas de relaciones laborales, y en particular de la negociación colectiva, ha sido repetidamente señalada como uno de los rasgos distintivos de la situación laboral latinoamericana. Esta presunta fragilidad se revela, al menos, en las siguientes dimensiones: en primer lugar, el escaso grado de autonomía de las relaciones sindicato-empresa del contexto político. Al respecto, se pueden señalar dos órdenes de fenómenos: por un lado, pese a la existencia de una extensa legislación laboral que tiende a regular minuciosamente una amplia gama de aspectos de las relaciones sociales de producción, el estado se ha mostrado pronto a intervenir directamente, ya para restablecer el *status* industrial allí donde éste ha sido alterado, ya para garantizar su estabilidad cuando ésta ha sido amenazada. Por otro, las demandas de los sindicatos y las empresas han tendido a converger hacia el estado, erosionando persistentemente las posibilidades de establecer mecanismos bipartitos eficientes y estables al interior de la empresa, para la solución de los diferendos que ahí surgían.

En suma, los mecanismos y procedimientos elaborados en la interacción sindicato-empresa han sido muy permeables a las fluctuaciones de la economía y la política. Las frágiles estructuras de las relaciones laborales no han podido impedir la penetración de las vicisitudes de la política en el mundo del trabajo, que han modificado una y otra vez, de acuerdo a las circunstancias, el poder relativo de cada uno de los actores involucrados. La perma-

nente tentación de aprovechar las ventajas coyunturales que ofrece la política se ha manifestado en todos los actores: los empresarios tentados por su paternalismo, el estado por su capacidad de control y por las necesidades coyunturales de búsqueda de apoyo en uno u otro grupo para legitimarse, y los sindicatos por su capacidad de presión política ante regímenes inestables. Ello ha afectado la legitimidad de las instituciones del trabajo, causa y consecuencia del endeble compromiso de los actores de los sistemas de relaciones laborales en la elaboración de acuerdos y de su indiferencia a participar activamente en el establecimiento de normas.

En segundo lugar, amplios segmentos del mercado de trabajo se han caracterizado por una abundante y permanente oferta de mano de obra. Dadas las dificultades para formar organizaciones gremiales con capacidad de imponer condiciones mínimas a los empresarios, los trabajadores de estos sectores han visto inhibida su posibilidad de ejercer presión económica. En consecuencia, las condiciones de la prestación de la fuerza de trabajo han tendido a ser establecidas asimétricamente por los empresarios, apoyados con frecuencia por el estado, los que se enfrentan a una mano de obra con escaso o nulo poder de negociación.

Dentro de este marco general, conviene destacar algunas características que en los últimos años se han constituido, en las sociedades latinoamericanas, como fuertes determinantes de la acción laboral en el ámbito económico y político. Se trata de la heterogeneidad en las actividades productivas y de la diferenciación de condiciones de trabajo, en el ámbito económico, y del ocaso de los regímenes populistas.

Un rasgo distintivo del escenario económico es la concentración creciente de las actividades productivas en las empresas multinacionales y las grandes empresas públicas. Las diferentes condiciones de operación de ambos tipos de empresas circunscriben distintos márgenes a la acción laboral y distintos límites a las formas posibles que asumen las relaciones laborales. Esos límites son, a su vez, distintos de aquellos que surgen en otros sectores también en rápida expansión, como el comercio y los servicios, cuyo crecimiento se ha visto asociado a un ensanchamiento relativo de los estratos de dependientes no-manuales urbanos. Pese a la creciente significación de los sistemas de relaciones laborales en estos tres sectores, cada uno de los cuales suele generar normas y procedimientos propios para ordenar "la convivencia" entre asalariados y empleados, su estudio ha sido escasamente atendido por la literatura especializada.

En lo que respecta al escenario político, éste aparece dominado por el repliegue de los regímenes populistas y el avance de lo que se ha dado en llamar "estado burocrático-autoritario", que tiende

a excluir de la política las expresiones organizadas de los trabajadores. El ocaso del populismo es paralelo al debilitamiento de un tipo de intervención estatal —controladora y movilizadora— en el área laboral. Este debilitamiento, a su vez, aumenta, al menos potencialmente, el espacio que pueden ocupar las normas surgidas de la interacción continuada entre empresarios y trabajadores. Pero, por otro lado, disminuye la posibilidad de algunos fragmentos de la clase de invocar la protección del estado. Dada la frágil posición de aquéllos en el mercado, se encuentran inhibidos de ejercer presión económica, quedando así sometidos a condiciones de trabajo fijadas asimétricamente por los empleadores.

Desaparecido el efecto nivelador del estado populista sobre las situaciones internas a la clase, el resultado probable del proceso será una diferenciación progresiva de condiciones laborales y de relaciones laborales, congruente con la creciente heterogeneidad de las actividades productivas.

Estas tendencias hipotéticas deberán analizarse en el contexto de los regímenes burocrático-autoritarios: la exclusión de la participación de la clase obrera de la arena política significa también la suspensión de cualquier acción laboral con implicaciones políticas. En sistemas económicos comprometidos con una rápida acumulación de capital, indiferentes al costo social que produce, las demandas laborales estrictamente económicas, que afecten en algo la estabilidad del proceso de acumulación serán automáticamente definidas como demandas políticas, y como tales, reprimibles. Esta situación acota obviamente la autonomía de los sistemas de relaciones laborales aun en las empresas modernas, en cuanto a la regulación de las condiciones de prestación de la fuerza de trabajo.

Esta situación a su vez estrecha los límites del conjunto de medidas que, sobre las condiciones de prestación de la fuerza de trabajo, pueden ser autónomamente establecidas por acuerdo entre las partes en cada unidad productiva, incluyendo a las empresas del sector moderno de la economía. El análisis de estas dos formas diferentes de intervención del estado sobre la vida laboral —la populista y la burocrático-autoritaria— y de su impacto en la estructuración y contenido de las relaciones laborales, merece un tratamiento prioritario en los esfuerzos intelectuales dirigidos al desarrollo de este campo de estudios.

Estructuras sindicales

La precariedad de los sindicatos, y de las estructuras a través de las que se articulan entre sí estas organizaciones, ha sido mencionada en la literatura como otra de las peculiaridades de los movimientos laborales en América Latina.

En distintos momentos históricos y en distintos espacios socia-

les, las acciones de las clases subalternas se han manifestado a través de una diversidad de formas, más o menos organizadas. Dejando de lado por el momento aquellas menos estructuradas, se puede afirmar que los sindicatos, las cooperativas, las sociedades de fomento y los partidos políticos, han sido los canales principales de expresión de la actividad colectiva de los trabajadores.

De ellos, el sindicato ha constituido, en la sociedad industrial, el brazo privilegiado del movimiento laboral. En esta sección se hará breve referencia a aquellos rasgos del sindicalismo que resultan más relevantes para la comprensión de características centrales del movimiento laboral del que forma parte; ello implica la discusión de temas tales como el volumen y la composición del sindicalismo, la vida interna de sus organizaciones, los límites jurisdiccionales de su representatividad, la homogeneidad de sus estructuras y la concentración o dispersión de los recursos que movilizan el conjunto de las organizaciones sindicales.

El interés por el primero de los temas mencionados se ha traducido en la literatura en el análisis de las tasas de sindicalización de un país y de su distribución por áreas de actividad. Dependiendo de la perspectiva del investigador, el significado de esas tasas ha sido conceptualizado como el grado de penetración de los sindicatos sobre la población trabajadora o como el grado de organización que han logrado darse los trabajadores.

Las tareas de investigación en este terreno se han visto dificultadas por la escasez, baja confiabilidad y diversidad de significados que adquiere la tasa de sindicalización según el desarrollo del sindicalismo en cada país y en distintos momentos históricos. Aunque la escasez y la baja confiabilidad de los datos pueden interpretarse como un síntoma del bajo nivel de institucionalización que ha logrado el sindicalismo en los países de la región, es probable que dichos rasgos también estén reflejando cierto grado de manipulación de las tasas de sindicalización por parte de los dirigentes sindicales, debido a los múltiples usos para los cuales —desde la óptica de las estrategias de acción sindical— el dato sobre el tamaño de la afiliación resulta instrumental.

El problema de la diversidad de significados de la tasa de sindicalización tiene, en cambio, raíces más sustantivas, ligadas al carácter que asume el acto de la afiliación en sociedades que otorgan distintos niveles de legitimidad a sindicatos y que imponen distintas restricciones a su acción. En las primeras fases del desarrollo del sindicalismo, lo que se ha dado en llamar sus “etapas heroicas”, la afiliación ha tenido frecuentemente un carácter contestatario, que contrasta abiertamente con aquel de “proveedor de servicios” que ha ido adquiriendo para una gran parte de la población trabajadora de los países latinoamericanos de industrialización más avanzada.

Pese a que existen varias investigaciones sobre el significado y funciones que los afiliados atribuyen a sus sindicatos —particularmente en Argentina, Brasil y Chile— este campo se ve necesitado de nuevos estudios del tipo que realizaron Di Tella, Touraine y otros en Huachipato y Lota. A través de ellos se debería intentar, paulatinamente, ensamblar un mapa comparativo del sentido que asumen las organizaciones gremiales para trabajadores incorporados a distintas empresas, seleccionando las empresas de forma tal que constituyan buena muestra de la heterogeneidad de actividades productivas que se desarrollan en los centros urbanos de la región. Ello arrojaría luz sobre la capacidad de movilización sindical en distintos sectores, en relación al tipo de objetivos que sirven de base a la convocatoria a la acción.

Si se hace abstracción del problema de su significado para la movilización de la clase, la escasa información existente permite, no obstante, constatar que a partir de cierto nivel de industrialización la tasa de sindicalización aumenta concomitantemente con la importancia de la industria en las economías latinoamericanas. Ahora bien, se han mencionado ya las diversas razones por las cuales los obreros industriales suelen constituir el eje del movimiento laboral; empíricamente, la desagregación por ramas de actividad de la población económicamente activa (PEA) permite verificar que los trabajadores de la manufactura muestran las tasas más altas de sindicalización, conformando el núcleo del aparato sindical. No obstante, es necesario considerar esta afirmación en el contexto de las tendencias recientes de la estructura ocupacional en América Latina. Como se ha señalado con anterioridad, el tamaño relativo de la PEA en el sector secundario tiende a mantenerse estable, y en algunos casos, a disminuir. La disminución del peso relativo de los trabajadores industriales lleva a plantear la posibilidad de una pérdida paulatina de la representatividad de los sindicatos con respecto al conjunto de los trabajadores urbanos, y dirige la atención del estudioso de estos temas hacia los cambios en la composición ocupacional de la afiliación sindical.

Una de las tendencias más notables mencionadas a propósito de las modificaciones en la estructura ocupacional urbana es el crecimiento del sector terciario, básicamente diferenciado, por un lado, en un sector frágilmente integrado al mercado de trabajo y con escasa organización para la defensa de sus intereses, que constituye el núcleo de lo que se ha dado en llamar “sector informal”, y por otro, una amplia gama de ocupaciones no manuales incorporadas al comercio y los servicios.

Desafortunadamente, los rasgos antes mencionados acerca de la escasa información existente sobre las tasas de sindicalización y su baja confiabilidad no permiten evaluar los efectos de los cambios en la estructura ocupacional sobre las modificaciones en el

grado de penetración de los sindicatos en la población activa. Algunas observaciones aisladas permiten, sin embargo, detectar en algunos países una rápida tendencia a la sindicalización de los sectores no manuales similar a aquella que se ha registrado por los países de industrialización temprana (Bain, 1972 y Zorrilla, 1974). Por otra parte, y tal como se señala en el capítulo de Lisa Peattie incluido en este volumen, la presunta falla de organización de los trabajadores del "sector informal" ha sido cuestionada sobre la base de evidencias recogidas en exploraciones de tipo antropológico, enfoque particularmente apropiado para la investigación en este campo.

En resumen, aquellos que analizan las tendencias que se registran actualmente en las estructuras sindicales de los países latinoamericanos deberían prestar especial atención a las formas en que los distintos sectores del sector terciario organizan la defensa de sus intereses, y en general, a las consecuencias que las transformaciones de la composición de la afiliación sindical tienen sobre la estructura, las orientaciones predominantes y la naturaleza de las reivindicaciones que promueve el sindicalismo de estos países.

Otro de los aspectos de la problemática sindical aludidos al comienzo de esta sección es el de la vida interna de los sindicatos. Al igual que muchos otros temas laborales, los estudios sobre esta materia son escasos en América Latina. Sin embargo, algunas investigaciones recientes realizadas en los países más industrializados de la región, han comenzado a dibujar un panorama de la vida interna de los sindicatos, mostrando, por un lado, cómo se distribuyen las tasas de participación de los afiliados en asambleas y en votaciones para elección de delegados según ramas de actividad e iniciando la exploración de los determinantes y consecuencias de las variaciones de estas tasas entre ramas. Por otro lado, se han realizado estudios de casos que intentan examinar las condiciones bajo las cuales emergen políticos distintos en el seno de los sindicatos, las bases de legitimidad de los diferentes regímenes y, en particular, las condiciones que favorecen o impiden la burocratización en el manejo de las organizaciones.

Siendo el sindicato su rama más importante, la unificación del movimiento laboral de un país depende, en gran medida, de la unificación de su aparato sindical. Las experiencias de unificación sindical en América Latina han estado invariablemente asociadas a una fuerte intervención del estado en las cuestiones laborales. Algunos argumentos se han formulado para esclarecer este hecho. Por ejemplo, la decisión de acumular los recursos de poder y presión en una central sindical se ha interpretado como una respuesta a la presencia de un estado que tiende a monopolizar las decisiones que afectan la vida laboral. Las organizaciones sindicales tenderían a contrarrestar este monopolio creando un inter-

locutor del estado que concentra los recursos movilizables por el sindicalismo. Esta tendencia se vería reforzada allí donde, debido a la fuerte exposición de la fuerza laboral a las fluctuaciones económicas, los sindicatos son impulsados a presiones por una serie de medidas legislativas tendientes a minimizar los efectos perturbadores de esas fluctuaciones sobre la estabilidad ocupacional. La eficacia de la presión sería mayor, nuevamente, cuanto más unificada la presentación de las demandas, cuando más poder se moviliza.

Estos factores, sin embargo, presuponen una capacidad de iniciativa del sindicalismo que raramente es encontrable en la realidad latinoamericana. De hecho, más que una respuesta autónoma tendiente a equilibrar una situación de poder o a garantizar el logro de medidas que favorezcan a la clase, la centralización sindical pareciera haber obedecido a iniciativas de los grupos dominantes tendientes a definir las condiciones a través de las cuales se precisan las demandas laborales. De este modo, las centrales sindicales han sido estructuradas de tal manera que un prerrequisito del funcionamiento fluido de estas organizaciones es su dependencia de insumos que sólo pueden provenir del estado.

En el capítulo sobre las "Estructuras sindicales" se revisa la literatura sobre los temas aquí planteados, centralizando su examen en el problema de los límites jurisdiccionales de la representatividad sindical, y en particular, sobre la naturaleza y los determinantes de la emergencia de sindicatos por rama o por empresa.

El conocimiento de estos diferentes tipos de organización constituye un punto de partida para entender las características predominantes de la acción sindical. La dinámica interna de un sindicato de empresa parece ser más favorable que la de aquél organizado por rama para: *a*) una vida política interna más democrática, en la cual las decisiones de la organización son más afectadas por las demandas de las bases, y *b*) por lo mismo, un menor grado de burocratización y de exposición a influencias políticas externas al sindicato.

Dentro de las situaciones políticas predominantes en la América Latina de hoy, y ante la posible tendencia, vinculada al eclipse del populismo, de que los sindicatos por empresa asuman un rol importante frente a los sindicatos por rama, es importante contar con estudios que verifiquen esas presuntas características, recogiendo evidencias que apoyen o falsifiquen las imágenes creadas en torno a cada tipo de sindicato. Es igualmente importante analizar los cambios en el peso relativo de estos distintos tipos de organizaciones en el sindicalismo nacional, así como los condicionantes y las consecuencias del promedio de los nuevos tipos de organización sindical para el movimiento laboral en su conjunto.

El escenario político de los movimientos laborales

El papel político de las clases urbanas subalternas en América Latina ha sido concebido con mayor frecuencia como pasivo y manipulable que como activo y autónomo. Entre otras cosas, ello se refleja en el hecho de que la mayoría de los esquemas que buscan interpretar el rol del movimiento laboral y sus organizaciones en la vida política, otorgan a las fuerzas externas al movimiento un mayor poder causal que el que otorgan a las características de su dinámica interna. Este fenómeno puede quizá explicar en parte dos rasgos salientes de la literatura: por un lado, la escasez, ya mencionada, de estudios sobre relaciones laborales y sobre la vida interna de las organizaciones sindicales, y por otro, la aparente falta de interés en articular los análisis de comportamiento y orientaciones de trabajadores individuales con la acción colectiva de sus organizaciones o con las manifestaciones masivas, no estructuradas, de protesta de los sectores laborales.

Una versión simplificada del esquema del cual parte el grueso de la literatura podría resumirse del modo siguiente: a) la lógica de la acumulación capitalista, en sus distintas fases, va fijando los límites posibles del escenario político; b) dentro de estos límites, las clases dominantes o un estado que muestra autonomía creciente con respecto a los poderes económicos tradicionales, definen las condiciones del juego político; c) las clases subalternas desarrollan distintas estrategias de adaptación a las condiciones establecidas por los otros actores.

Dentro de este esquema, una fuente importante de factores útiles para la interpretación de las características de los movimientos laborales se suele situar en el proceso de reestructuración del estado, proceso que se verifica en una coyuntura histórica marcada por el avance de la industrialización y la crisis de hegemonía de los sectores agroexportadores. De esta coyuntura, el estado habría emergido ganando, al mismo tiempo, una posición central en los mecanismos de regulación de los procesos económicos y sociales y un margen de autonomía en su acción con respecto a las fracciones de clase dominantes, del que no había gozado previamente.

Desde el punto de vista de los movimientos laborales, la centralidad creciente adquirida por el estado durante el proceso de industrialización tiene al menos dos caras: por un lado, su capacidad de manipular ingredientes importantes de la situación de las clases subalternas, en particular medidas legislativas y administrativas, lo convierten en un foco de atracción de las demandas y presiones de los trabajadores, tentados con gran frecuencia a desbordar el nivel de la empresa para concentrar su potencial de presión sobre los poderes públicos. Por otro lado, el margen de autonomía relativa que goza el estado se traduce en mayores facultades para la regula-

ción del orden social y para la puesta en marcha de proyectos propios "desde arriba" que, aunque orientados hacia la acumulación capitalista, son frecuentemente legitimados en base a la activación política de las masas recién incorporadas al mundo industrial, cuyas demandas pueden ser parcialmente satisfechas con los recursos que conlleva la capacidad de maniobra recientemente ganada.

En la literatura ha sido señalada la importancia de un tercer elemento histórico que ha contribuido a cimentar la alianza populista y ha marcado por largos periodos algunos de los movimientos laborales más importantes de la región: la simultaneidad entre los procesos de reestructuración del aparato estatal y el surgimiento político y social de la clase obrera. Las experiencias de participación de la clase y la reestructuración del aparato estatal se producen así en un contexto definido por la incorporación subordinada de las organizaciones del movimiento laboral al ámbito del estado.

Esta imagen, que corresponde al "estado de compromiso" descrito por Falleto en su capítulo sobre "Movimiento Laboral y Comportamiento Político", es desafiada en la literatura por algunos estudios de casos que corresponden a países donde más bien el estado está constituido por un ejecutivo débil, expuesto a la constante amenaza de ser desplazado por su incapacidad de mantener el orden social, y que como tal es muy vulnerable a las amenazas de alteración de dicho orden.

Otra imagen, que se desprende de la literatura de los 70, es la que se refiere al "estado excluyente". Posterior al "estado de compromiso", uno de sus rasgos salientes es la tendencia a desembarazarse de los lazos sociales y políticos entablados con el movimiento laboral: sustituye la alianza con autoritarismo creciente. La activación controlada deja lugar al control por represión.

Estas imágenes han sido desarrolladas prescindiendo, en gran medida, de la consideración de factores internos al movimiento laboral. Recién a fines de la década del 60 comenzaron a aparecer algunos estudios aislados que manteniendo la óptica macrosociológica del análisis de los movimientos laborales, reivindicando el *status* causal de ciertos rasgos propios de la situación y de las orientaciones de las clases subalternas, para la explicación de las características asumidas por estos movimientos. Desde esta perspectiva se han realizado comparaciones fructíferas entre el peronismo y el varguismo, así como una serie de estudios de caso sobre acciones reivindicativas de la clase que en su momento tuvieron fuertes repercusiones en el ámbito político.

Las perspectivas reseñadas conforman el marco general al cual parecen inscribirse la mayor parte de las reflexiones teóricas sobre la naturaleza determinante del carácter de los movimientos laborales en América Latina. El rasgo más notorio de estos enfoques

es la falta de atención prestada a los factores internos al movimiento laboral, ignorando el hecho de que sus objetivos y sus acciones son el complejo resultado de una articulación de distintas instancias, donde se combinan atributos político-económicos del contexto, características estructurales de las organizaciones y orientaciones individuales predominantes. Conviene destacar aquí que la importancia relativa que asume cada uno de estos fenómenos en la explicación de los rasgos principales de la acción de las clases subalternas en un momento dado, depende básicamente de la correlación de fuerzas que en ese momento se establece entre los actores que contribuyen a definir la situación laboral.

En este contexto cabe interpretar un aspecto de la literatura antes mencionado: las reflexiones que toman como unidad de análisis la dinámica de las clases subalternas, en su conjunto se han desarrollado en forma paralela pero asintótica a aquellas que, con mayor soporte empírico, se han concentrado en el análisis de las orientaciones y actitudes de los asalariados urbanos. El capítulo de Elizabeth Jelin incluido en este volumen, "Orientaciones e ideologías obreras en América Latina", rastrea en la bibliografía sobre el tema los cambios operados en las perspectivas que han dominado las investigaciones en este campo, el pasaje del énfasis en los problemas de la inserción de los migrantes rurales en el mundo urbano, a la heterogeneidad de las condiciones laborales que afectan a distintos segmentos de trabajadores. Pero el punto más importante de las observaciones de Jelin es probablemente su insistencia en considerar a las crisis que afectan a las clases subalternas como coyunturas privilegiadas para el análisis de las conexiones entre los distintos niveles en que se articulan sus demandas y se activan los controles sobre la acción de los movimientos laborales. La literatura se ha concentrado sobre los aspectos rutinarios de la acción laboral, prestando escasa atención a aquellas experiencias de estallidos colectivos en los cuales se movilizan las distintas fuerzas involucradas en la cuestión laboral. Cuando ello se ha hecho, se puede notar la carencia o debilidad de un esquema analítico integrador, del tipo del que desarrollan los teóricos del "comportamiento colectivo", que, por un lado, especifique las condiciones bajo las cuales las distintas instancias que conforman y controlan los movimientos laborales adquieren mayor o menor relevancia, así como las coyunturas históricas que son favorables a un papel más ofensivo o más defensivo de las bases laborales o de sus organizaciones; y por otro, describan los mecanismos que regulan las relaciones entre los diferentes actores en el escenario laboral: el estado, los empresarios, los partidos políticos, los sindicatos y los trabajadores individuales. En particular, importa describir la fidelidad con que las decisiones de los dirigentes de las ramas gremiales o políticas del movimiento

laboral expresan las aspiraciones y demandas de las bases, así como las condiciones bajo las cuales las expresiones más o menos espontáneas de las bases rebasan las estructuras de las organizaciones que supuestamente los representan, irrumpiendo en forma directa en la escena política.

Las investigaciones futuras sobre la acción de los movimientos laborales deberán sumarse a este esfuerzo de especificación teórica. Posiblemente el enfoque más fructífero a este respecto sea aquel que descansa en el desarrollo de estudios de casos que permitan observar la emergencia de nuevas formas de acción de las clases subalternas. Pero el investigador debería enfrentar estos fenómenos provisto de un aparato conceptual que considere simultáneamente todas las fuerzas que se movilizan en una situación de crisis y que son significativas, como apoyos o como obstáculos y controles a la acción del movimiento laboral. En particular, los estudios deben superar un déficit evidente en los trabajos recientemente realizados sobre situaciones coyunturales de ruptura del orden industrial: la atención del investigador se ha concentrado en la descripción del fenómeno, pero no en sus consecuencias sobre la ideología y cambio en las estructuras de las organizaciones de las clases subalternas. Las experiencias de solidaridad que se producen en estas coyunturas tendrán repercusiones estables sobre los movimientos laborales en la medida que se traduzcan en modificaciones en la ideología dominante de las organizaciones de la clase, y que cristalicen en nuevas estructuras de relaciones entre los trabajadores, y entre éstos y sus dirigentes. El análisis de estas repercusiones merece un lugar prioritario en los esfuerzos que de aquí en adelante se hagan en el campo de los movimientos laborales en América Latina.

BIBLIOGRAFÍA

- Bain, George Sayers: *The Growth of White-Collar Unionism*, Oxford, 1972 Oxford University Press.
Zorrilla, Rubén: *Estructura y dinámica del sindicalismo argentino*, Buenos Aires, 1974 Editorial Pléyade.

MÉXICO - SANTIAGO DE CHILE

Agosto de 1977

PARTE I

**FUERZA DE TRABAJO Y MERCADO
DE TRABAJO**

Algunas controversias sobre la fuerza de trabajo en América Latina

Humberto Muñoz
Orlandina de Oliveira

INTRODUCCIÓN

En la literatura sobre la mano de obra en América Latina se presenta una serie de controversias acerca del impacto de la dinámica de la población sobre el crecimiento de la población económicamente activa (PEA), el desempleo, el subempleo y los cambios sectoriales y ocupacionales de la fuerza de trabajo. Muchas de estas controversias serán destacadas y sistematizadas en el presente trabajo.

En líneas generales dos grandes enfoques interpretativos pueden mencionarse sobre estos puntos. En uno se argumenta que el rápido crecimiento de la población ha producido un aumento de la oferta de trabajadores, que la economía urbana es incapaz de absorber al no generar un número suficiente de empleos. Por lo tanto, en los mercados de trabajo urbanos se gesta, como característica estructural, un desequilibrio entre la oferta y la demanda de mano de obra (Jones, 1968; Ypsilantis, 1974; OEA, 1973). Además, el problema del empleo en las ciudades se agudiza por el volumen y la intensidad de los flujos migratorios provenientes del campo. Entonces, se constituye un sector terciario "hinchado", crece el subempleo y el desempleo y se cristaliza la existencia de una masa permanente de mano de obra en condiciones de gran pobreza (CEPAL, 1957; 1965; Prebisch, 1970).

Este enfoque ha sido criticado en algunos de sus planteamientos. Por una parte se cuestiona el énfasis que se hace del crecimiento de la población como factor explicativo de los problemas económicos en general y del empleo en particular (Singer, 1974). Por otra parte se discute que el subempleo no es privativo del sector terciario, puesto que existe en todos los sectores económicos (Quijano, 1970; Singer, 1971; Muñoz y Oliveira, 1976), los que contienen elementos de heterogeneidad de su organización productiva (Jelin, 1974).

Hay una interpretación alternativa en la que el factor demográfico no es considerado en primer plano. Se sostiene que el crecimiento de la población económicamente activa, el subempleo, el desempleo y los cambios sectoriales de la mano de obra tienen relación con las características que asume el proceso de acumulación de capital, en una estructura productiva de base urbano-industrial (Oliveira, 1972). Dicha estructura se caracteriza por su heterogeneidad, en cuanto a la combinación de diferentes formas de organización de la producción capitalista y no-capitalista, las que tienen su propia dinámica en términos del monto y tipo de mano de obra que absorben (Jelin, 1974; Faria, 1974). Así, la falta de oportunidades de empleo no es considerada como consecuencia del crecimiento acelerado de la población, sino como resultado de la mayor o menor fluctuación de la demanda de trabajadores por la economía (Singer, 1974).

Entre los factores que impiden una mayor generación de oportunidades de empleo se mencionan el uso de tecnología intensiva en capital, la existencia de alta capacidad ociosa y la composición del producto. También se refieren a algunas características generales del sistema económico, como la carencia de estímulos adecuados para el ahorro y la inversión, la dirección y volumen del crédito, la distribución regresiva del ingreso, la amplitud limitada del mercado de consumo y los patrones de consumo conspicuo entre las clases medias y altas. Finalmente, se señala que políticas fiscales inadecuadas, la mala composición del gasto público, el alto grado de proteccionismo y arreglos institucionales que introducen una mayor rigidez a la operación del mercado de trabajo han contribuido a disminuir la capacidad de la economía para absorber mano de obra.

Las diversas interpretaciones sobre el problema del empleo consideran que ha existido un aumento creciente del desempleo y el subempleo en América Latina durante los últimos decenios. Hay estudios que consideran que las tendencias del problema se relacionan con una absorción relativamente baja de mano de obra por parte de la manufactura, mientras que el sector terciario incorpora una proporción creciente de fuerza de trabajo (Castells, 1971; Quijano, 1968).

No obstante, los estudios que analizan con mayor detalle los efectos que el aumento del sector terciario ha tenido sobre el empleo (Singer, 1971; Muñoz y Oliveira, 1976) indican que los servicios que se han desarrollado de manera complementaria al proceso de industrialización han ocasionado un mayor crecimiento de la mano de obra en este sector, comparativamente con las actividades de servicios personales en las que predomina el subempleo.

El tema sobre la evolución reciente de la fuerza de trabajo en Latinoamérica es controvertido. Con el propósito de lograr un

panorama general sobre algunos aspectos claves del problema, en la primera parte de este trabajo se presentarán algunas polémicas acerca de las tendencias del desempleo y el subempleo en la región. En la segunda parte se discutirán las características y la dinámica del crecimiento de los sectores terciario y manufacturero, para analizar, finalmente, algunas de las posibles consecuencias de la transformación sectorial de la fuerza de trabajo respecto de los cambios recientes de la estructura ocupacional.

POBLACIÓN Y EMPLEO

La idea de que la incidencia del desempleo abierto es alta se encuentra muy generalizada en América Latina. Gran parte de los estudios estadísticos disponibles parecerían confirmar el problema, a pesar de las grandes diferencias que se registran en el tiempo o por países según las definiciones y el tipo de fuentes que se utilizan.

Sin embargo, las evidencias disponibles para el pasado reciente no indican una tendencia clara sobre el comportamiento del fenómeno. Como señala Ramos (1975:96):

...he sido incapaz de encontrar datos concretos indicando un claro aumento en las tasas de desempleo abierto... El mejor y más reciente estudio sobre el problema del empleo en países menos desarrollados confirma mis dudas sobre esta controversia: estamos, sin embargo, bastante sorprendidos por la generalizada y fuerte creencia de que la tasa de desempleo está aumentando... La evidencia estadística acerca de las tendencias es... extremadamente débil; de todos modos los datos disponibles muestran un estancamiento más bien que un aumento en las tasas de desempleo...

En realidad, la insuficiencia de datos concretos para apoyar una u otra línea de la controversia impide llegar a conclusiones firmes, más aún porque el fenómeno tiene oscilaciones de un país a otro en el tiempo.

Algunos datos censales¹ demuestran que en el lapso de 1950-1960 hubo un aumento del porcentaje de desempleados en Chile, Colombia, El Salvador, México, Panamá, Paraguay y Venezuela, que son los países para los que puede hacerse la comparación, junto con Argentina donde se experimentó un ligero decremento (Lerda y Aldunate, 1971). Otra fuente indica que, para el conjunto de América Latina, el desempleo abierto pasó de 5.6 a 9.1% en el mismo periodo (Beller, 1970).

¹ Los datos censales presentan, a veces, tasas de desempleo tan reducidas que resultan inverosímiles, a pesar de que para algunos países ponen de manifiesto la agudeza que puede alcanzar el problema.

En el último decenio (1960-1970) varios países de la región manifestaron distintas tendencias de crecimiento poblacional y económico que se reflejaron en el desempleo. En Argentina, Chile y Venezuela se elevó la tasa de crecimiento del empleo y disminuyó la tasa de crecimiento poblacional en relación con el decenio anterior. Así, las tendencias de ambos factores se manifestaron junto con una disminución del porcentaje de desempleados de un decenio al otro (Kirsch, 1973; Peláez y Martine, 1973).

Otros países, que a pesar de que mantuvieron niveles y ritmos de crecimiento económico de los más elevados en la región, como Brasil y México, experimentaron un aumento en sus tasas de desempleo entre 1960 y 1970² (Singer, 1971; Kirsch, 1973). Las economías de ambos países fueron incapaces de generar tasas de crecimiento del empleo iguales o superiores a las de su población; en el caso de México, su tasa de crecimiento poblacional se elevó hasta llegar a ser la más alta de todas en América Latina (Kirsch, 1973; Peláez y Martine, 1973).

Con base en lo que aporta la literatura hasta el presente, es difícil concluir que el desempleo es un fenómeno que tienda a agravarse en América Latina como un todo. Lo que parece más consistente, en todo caso, es que el desempleo tiende a acentuarse más en los grandes centros urbanos que en el país en su totalidad (Kirsch, 1973).

El fenómeno del desempleo abierto revela parcialmente la problemática global de la ocupación. No se trata de un problema de absorción o no absorción de la mano de obra, sino de que "todos los adultos en edad de trabajar tengan un empleo razonablemente remunerado" (Singer, 1976:1). El problema radica en las formas de inserción de la mano de obra en la estructura productiva y en sus niveles de remuneración.

Este último aspecto ha sido analizado, principalmente, en los estudios sobre el subempleo, los que han cobrado una popularidad enorme, pese a su vaguedad conceptual para el análisis de situaciones concretas (Gordon, 1972).

Además de las controversias teóricas y conceptuales sobre el problema y de sus posibles causas y soluciones, existen otras a nivel de las tendencias que asume el fenómeno. Hay quienes sostienen que el problema del empleo no radica en el desempleo abierto, sino en el aumento creciente de la fuerza de trabajo que está subempleada. Otros presentan argumentos en el sentido de que el subempleo ha disminuido a la vez que aumenta en el tiempo la utilización global de la fuerza laboral (Ramos, 1975).

Es difícil presentar evidencias que apoyen a una u otra línea

² En el caso de México son conocidas las deficiencias que presenta la información sobre el desempleo abierto en 1960, fecha para la cual los censos registraron una cifra muy pequeña.

de razonamiento, ya que los datos que se ofrecen en la literatura son fragmentados y presentan muchas limitaciones en cuanto a su medición.³ Quienes indican que el subempleo ha aumentado —visto a través de la óptica del ingreso— sostienen que los salarios se han deteriorado como consecuencia de un crecimiento inferior de la demanda, que de la oferta de trabajo. En otras palabras, la proporción de mano de obra que recibe ingresos abajo de un nivel mínimo debe haber aumentado en el tiempo como una indicación del incremento de subempleo. Sin embargo, es muy difícil encontrar datos que permitan generalizar esta tesis a nivel latinoamericano o de países concretos; más bien lo que existe son estimaciones puntuales (CEPAL, 1970).

Los intentos por medir el subempleo se basan en indicadores que no necesariamente son comparables con otros en el mismo punto en el tiempo o con datos seriados recogidos en distintos momentos. Por ejemplo, en un análisis para el conjunto de América Latina, se manifiesta que el subempleo afectaba a algo más de una cuarta parte de la población activa en 1960⁴ (Thorbecke, 1970). El mismo tipo de medición no se ha realizado, o no se encuentra disponible, para el año de 1970, por lo que es imposible dibujar una tendencia del fenómeno. No obstante, el análisis de Thorbecke (1970) sugiere que la proporción de subempleados era menor para países con un grado relativo de desarrollo como Argentina, Brasil y México y mayor en países como Bolivia, Ecuador, Haití, Paraguay y los centroamericanos, entre otros.

Por otra parte, quienes sostienen que el subempleo no ha disminuido sino aumentado, o que ha permanecido constante, comúnmente generalizan con base en análisis que recogen datos en series de tiempo muy pequeñas y habitualmente referidos a países o ciudades cuyas peculiaridades pasan inadvertidas. Los análisis comparativos realizados recientemente entre varios países son también estáticos. Por ejemplo, Kirsch (1973) presenta datos sobre el subempleo disfrazado con base en el ingreso, estimando que en países como Brasil, Colombia, Chile, Perú y Venezuela, la mano de obra que se dedica a “empleos marginales” alcanza de 20 a 30% de la PEA no agrícola.

Quienes apoyan la hipótesis del aumento del subempleo, se basan en una comprobación indirecta a través de las tendencias

³ Comúnmente se dice que el subempleo toma formas distintas cuya medición se basa en supuestos más o menos arbitrarios. Los diferentes conceptos de subempleo, que no son mutuamente excluyentes, se basan por lo regular en el tiempo o la jornada de trabajo y en el ingreso (*e.g.* Jusidman, 1971; Turnham, 1971; Kirsch, 1973) aunque hay análisis que hacen otro tipo de mediciones a veces más complejas.

⁴ El subempleo es medido como una relación entre “el número de horas de trabajo disponibles pero no utilizadas y el total de horas de mano de obra de que disponen los miembros de la PEA” (Thorbecke, 1970: p. 5).

del cambio sectorial de la fuerza de trabajo. En general, se piensa que el subempleo es más marcado entre la mano de obra que trabaja en los servicios, y por ende, se supone que el aumento proporcional de la PEA en estas actividades es sintomático de un aumento en el subempleo. Esta tesis busca respaldo empírico en varios análisis que sostienen que el subempleo, en las actividades no agrícolas, se manifiesta con mayor intensidad en las actividades de servicios (Thorbecke, 1970; Kirsch, 1973).⁵

Sin embargo, esta prueba indirecta del creciente subempleo por medio del enfoque del cambio sectorial de la mano de obra es objeto de al menos dos cuestionamientos: *a*) los análisis sectoriales del subempleo se refieren a un punto en el tiempo; y *b*) la agregación de múltiples actividades bajo la denominación de "servicios" no permite apreciar el significado real que ha tenido la expansión de estas actividades sobre la estructura del empleo. No es posible afirmar *a priori*, sin llevar a cabo análisis concretos, que el incremento del terciario trae implícito un aumento del subempleo. Acerca de este último punto presentaremos más argumentos en las páginas siguientes. Mientras tanto, se examinarán las tesis y evidencias que presentan los que defienden las hipótesis de la disminución del subempleo.

Posiblemente quien ha insistido más en esta última idea es Ramos (1975). Este autor sostiene que los datos disponibles en América Latina indican que los salarios reales han ido incrementándose, lo que difícilmente ocurriría si la fuerza laboral estuviera aumentando. En este sentido, sostiene que existe un grado mayor de utilización de la mano de obra a medida que su exceso relativo ha ido disminuyendo. Esto último sugiere que el subempleo ha disminuido. En apoyo a su idea, agrega que la mano de obra no asalariada ha ido disminuyendo (como los trabajadores por cuenta propia y los trabajadores familiares no remunerados), de manera particular en las áreas urbanas. La disminución en el porcentaje de estos trabajadores es importante en virtud de que gran parte del subempleo los afecta.

Ciertamente, los argumentos y datos que presenta Ramos —en particular los que se refieren al comportamiento de los salarios— son importantes al menos para plantear problemas y dudas sobre las viejas generalizaciones y avanzar en el campo de la investigación. En este sentido, las evidencias deberían ser objeto de un análisis más profundo para observar cuál es el peso que tienen los aumentos salariales que se gestan en los sectores modernos de la economía.

Igualmente, cabría preguntarse en qué medida los aumentos reales en el salario se relacionan con una utilización más intensa

⁵ Un estudio reciente para el caso mexicano coincide plenamente en cuanto a la mayor concentración del subempleo en el sector terciario (Morelos, 1975).

de la mano de obra empleada, o si por el contrario la estructura oligopólica de muchos mercados provoca incrementos salariales que no son debidos a un aumento de la productividad del trabajo (Singer, 1971). En otras palabras —como lo aclara el propio Ramos—, sería más convincente, para apoyar su tesis, la investigación sobre los cambios que siguen los salarios entre aquellos que trabajan en las áreas más competitivas de la economía, para verificar si la tendencia al aumento se mantiene o no.

Por último, los datos disponibles, particularmente los derivados de fuentes censales, indican que en muchos países de América Latina la proporción de trabajadores familiares no remunerados y de los que se dedican a actividades por cuenta propia han disminuido sistemáticamente. Esto último sugiere que en alguna medida se ha eliminado una parte de la mano de obra subempleada.

REDISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA MANO DE OBRA

La expansión acelerada del sector terciario, desde el comienzo del proceso de industrialización, ha sido uno de los rasgos principales del cambio sectorial de la PEA en los países latinoamericanos. Así, la proporción de la mano de obra en la manufactura se ha mantenido relativamente estable a medida que ha disminuido la población dedicada a la agricultura (CEPAL, 1957; Cardoso y Reyna, 1968).

Esta tendencia general cuenta con varias interpretaciones en la literatura. Una tesis sostiene que el crecimiento del sector terciario en los países latinoamericanos es desproporcionado en comparación con los países hoy desarrollados cuando se encontraban en etapas anteriores de su crecimiento. Así, por ejemplo, hay estudios que argumentan que el crecimiento del empleo por sector en América Latina es indicativo de una estructura económica desbalanceada que utiliza en forma inadecuada los recursos humanos en las actividades no agrícolas. De esta forma, los países de América Latina no siguen las mismas tendencias históricas que se observaron en los países de desarrollo original en términos de una reducción de la mano de obra en el sector primario, en beneficio del sector manufacturero (Morse, 1971).

Frente a la tesis del crecimiento desproporcionado del sector terciario en el empleo no agrícola, con relación al empleo en el secundario, hay investigaciones más recientes que sostienen múltiples razones para reexaminar la naturaleza del cambio sectorial de la mano de obra en los países latinoamericanos (Singer, 1971; Browning, 1972; Oliveira, 1972).

Existen argumentos de carácter histórico en el sentido de que el subdesarrollo es un producto de la división internacional del

trabajo, en la que los países del tercer mundo han jugado el papel de consumidores de productos manufacturados, lo que ha producido limitaciones estructurales a su capacidad de industrializarse. Por lo tanto, no hay razones para esperar que el empleo en el sector secundario en los países de América Latina alcance necesariamente la misma magnitud que se observa en los países hoy desarrollados (Browning, 1972).

Se sostiene también que la menor participación del sector secundario en el producto y en el empleo, comparativamente con el terciario, se debe a que la industrialización tardía de los países latinoamericanos supone una contemporaneidad tecnológica de la industria que demanda una división social del trabajo más profunda. De esta forma, "todos los tipos de servicios contemporáneos a la industria, en el nivel que ésta se encuentra en los países capitalistas avanzados, pasan a ser exigidos en la matriz de producción" (Oliveira, 1972:38) de los países periféricos.

El rápido crecimiento del sector terciario se debe a que las ciudades, sede de la expansión industrial, tienen que proveer al sector industrial una infraestructura de servicios con la que no contaban. Además, como el crecimiento industrial se inicia con una base de acumulación relativamente pobre no permite que los servicios se desarrollen con una capitalización intensa simultánea, de tal forma que compitan con la industria por los escasos fondos disponibles. Por lo tanto, los servicios se expanden favorecidos por la abundante mano de obra y no constituyen un obstáculo para el crecimiento capitalista (Oliveira, 1972:29).

En estas circunstancias, como afirma Oliveira (1972), el desarrollo industrial ha prociado no sólo la creación de servicios complementarios a su funcionamiento, sino también ramas que se dirigen al consumo personal y que en alguna medida se vinculan a la manufactura. Por ejemplo, la producción de automóviles puede estimular la vigilancia y el lavado manual de coches.

En resumen, hay argumentos y análisis de datos en la literatura que permiten cuestionar la tesis de la "hiperterciarización" de la economía latinoamericana y reinterpretar el crecimiento del terciario como resultado de la matriz de producción en la que se sustenta el crecimiento industrial. Se abre entonces una perspectiva para el análisis de la transformación sectorial en la que se hace énfasis en las interrelaciones sectoriales sobre las que se mantiene la dinámica de la estructura del empleo.

En este sentido es posible cuestionar la tesis de que en América Latina la expansión excesiva del sector terciario ha estado acompañada, en gran medida, por un aumento del subempleo y, en general, por el incremento de la mano de obra que se dedica a actividades de muy baja remuneración (CEPAL, 1957; CEPAL, 1965; Kirsch, 1973). El argumento central que se utiliza para relacionar

el crecimiento del terciario con un subempleo y "marginalización" crecientes señala que el crecimiento acelerado de la población, y la intensa migración rural-urbana han tenido el efecto de aumentar la oferta del trabajo. Frente a dicho aumento, el sector secundario, intensivo en capital, no cuenta con la suficiente capacidad para absorber a la mano de obra en expansión. Así, se produce un desequilibrio entre la oferta y la demanda de mano de obra que estimula la aparición de actividades de "autoempleo" en el sector terciario (vendedores ambulantes, lustrabotas, cuidacoches) y el aumento del subempleo y de la "marginalidad" en los principales centros urbanos de América Latina (Castells, 1971; Quijano, 1968).

La tesis anterior ha sido criticada. Se señala, por una parte, que la concentración de la mano de obra en el terciario no es el resultado de una excesiva presión de la oferta de trabajo, sino que en muchos casos ha sido un reflejo de las necesidades generadas por la industrialización: creciente demanda de servicios financieros, de transportes, de educación, etc. (Singer, 1971). Por otra parte, se indica que el cambio tecnológico y el aumento en la proporción de capital constante no ha producido necesariamente una reducción relativa del empleo industrial, comparativamente con los otros sectores de la economía (Singer, 1971).

Además, no hay razones para asumir *a priori* que los migrantes rurales, con baja educación y sin calificación, sean absorbidos en actividades "marginales" en el sector terciario. Finalmente, se han hecho críticas a la utilización del concepto de "marginalidad". La interpretación alternativa realizada por varios autores consiste en afirmar que las actividades no capitalistas que se desarrollan en el sector urbano no son "marginales" al sistema capitalista de producción, sino que se articulan a él contribuyendo al proceso de acumulación de capital en el sector predominante de la economía (Oliveira, 1972; Faria, 1974).

En resumen, el análisis de un terciario no diferenciado, el supuesto de que el sector secundario intensivo en capital genera pocos empleos, el énfasis excesivo puesto en el crecimiento de la población y en las migraciones rural-urbanas como responsables de la "hinchazón" del terciario, y la ambigüedad del concepto de "marginalidad" son aspectos que han contribuido a difundir generalizaciones que no necesariamente concuerdan con el análisis de situaciones históricas concretas (Oliveira, 1976).

Veamos los contrargumentos y los resultados de análisis con la información disponible que permiten cuestionar algunas de las tesis centrales en que se basan dichas generalizaciones.

El énfasis hecho en la heterogeneidad del sector terciario y en la necesidad de llevar a cabo un examen del terciario basado en una división de categorías más homogéneas y en una comparación del crecimiento del empleo entre los sectores secundario y

aquellos que se distinguen como parte del terciario es fundamental para lograr una mayor comprensión del impacto que ha tenido el desarrollo sobre la creación del empleo en los países latinoamericanos (Singer, 1971; Browning, 1972; Katouzian, 1970). Bajo este prisma de análisis resulta que los servicios más directamente ligados a la expansión de las actividades industriales han sido los principales responsables por el crecimiento del terciario.

Por un lado, los autores que analizan el terciario como un todo señalan que la tasa de crecimiento del empleo en este sector aumentó más rápidamente que la de la industria, particularmente entre 1950-1955, y que el terciario como proporción del total de la PEA pasó de un 27.7% en 1950 a un 32.5% en 1960 para el conjunto de América Latina (CEPAL, 1957, 1965). Por el otro, los autores que dividen internamente al terciario han encontrado resultados que permiten aclarar mucho más la dinámica del empleo que los análisis agregados basados en la información disponible.

En este sentido, se comprueba que en la década de los cincuenta —para aquellos países en los que existen datos en distintos puntos de tiempo⁶— los servicios personales pierden su predominio como el sector que tiene una mayor participación en el empleo del terciario. Cobra importancia el hecho de que los servicios de carácter doméstico tendieron a disminuir mientras que los servicios comunales, los que se prestan directamente a las empresas y los de recreación tendieron a aumentar su participación en el empleo dentro del terciario. Asimismo, los servicios de administración pública experimentaron incrementos en su mano de obra a lo largo de este periodo (cuadro 1) (Miller, 1972).

El perfil de las transformaciones en el terciario lleva a sugerir (Miller, 1972) que la urbanización y la disminución del empleo agrícola en América Latina no se encuentran necesariamente asociados a una creciente absorción de mano de obra en los servicios menos productivos y en el comercio. De hecho, la industrialización ha tenido influencia sobre el patrón de cambio y crecimiento de los servicios, estimulando aquellos que le son complementarios como la banca, la educación, la salud y otros servicios sociales y de carácter técnico. Ello no implica, desde luego, que el crecimiento de este tipo de servicios no haya sido acompañado por la expansión de otras actividades del terciario en donde la mano de obra es pobremente remunerada.

En lo que se refiere a las relaciones entre cambio tecnológico y creación de empleo en el sector industrial, vale la pena resaltar algunos aspectos que clarifican la naturaleza de dicho sector en América Latina.

El cambio en el modelo sustitutivo operado en la década de

⁶ Nicaragua, Venezuela, Puerto Rico, Panamá, Guayana y Trinidad.

Cuadro 1. Estructura del empleo en el sector de los servicios de algunos países latinoamericanos

<i>País y año del censo</i>	<i>Gobierno</i>	<i>Servicios comunales, de negocios y recreación</i>	<i>Total</i>	<i>Servicios personales</i>	
				<i>Domésticos</i>	<i>Otros</i>
Nicaragua					
1960	15.9	20.4	63.7	47.1	16.6
1950	11.0	20.5	68.5	54.0	14.5
Venezuela					
1960	35.4	27.1	37.5	25.4	12.1
1950	33.3	13.5	53.2	43.3	9.9
Puerto Rico					
1960	24.8	42.9	32.2	13.8	18.4
1950	24.6	32.9	42.5	29.0	13.5
Panamá					
1960	21.7	29.6	48.6	48.6	
1950	18.0	34.3	47.6	36.0	11.6
Guayana					
1960	18.3	39.0	42.7	25.5	17.2
1950	23.9	24.3	51.8	31.2	20.5
Trinidad					
1960	17.1	35.9	47.0	27.0	20.0
1950	34.7	17.6	47.7	27.7	20.6

FUENTE: Miller, A. "Algunas características de la estructura industrial del empleo en países latinoamericanos". *Actas. Conferencia Regional Latinoamericana de Población*. México, El Colegio de México, vol. 2, 1972.

los cincuenta, en varios países, significó una transformación importante en la estructura del empleo industrial. La transición de la industria hacia la fase de producción de bienes de capital se vio acompañada por cambios en la composición del producto y en la estructura industrial. Así, se advierte la tendencia de que el empleo fabril vaya superando al artesanal. La industrialización de corte moderno implicó el establecimiento de plantas grandes y medianas, bien equipadas, de tal manera que la ocupación fabril en establecimientos de 100 o más empleados alcanzaba ya en 1960 la mitad o más del total de personas ocupadas en la industria en países como Brasil, Colombia y Chile (Cardoso y Reyna, 1968).

Las ramas de la industria pesada comenzaron a generar un

volumen importante de empleo junto a otras ramas de la industria liviana, como la de alimentos, que probablemente aumentaron y diversificaron su producción. En la década de los sesenta, como lo advierte Singer (1971) para el caso de Brasil, es probable que la introducción de empresas que operan con altos coeficientes tecnológicos, pero que se dedican a producir nuevos productos, haya tenido el efecto de diversificar y expandir el empleo en la industria. El análisis de la información disponible sugiere que a pesar de que la proporción de la mano de obra en el secundario se ha mantenido relativamente estable, existen variaciones en el tiempo y transformaciones de su estructura interna en el sector que vale la pena considerar.

En el quinquenio de 1946 a 1950 el total del empleo industrial creció más rápidamente que el de los otros sectores no agrícolas. No obstante, durante el siguiente lustro se invirtió la tendencia en la mayoría de los países latinoamericanos, de tal forma que la absorción de mano de obra en la industria fue menor que en los otros sectores no agrícolas (CEPAL, 1957). Así, hasta el final de los cincuenta se observa como pauta en todos los países industrializados de América Latina la disminución proporcional de los empleos industriales en el conjunto de la ocupación no agrícola (Cardoso y Reyna, 1968).

En la última década (1960-1970), sin embargo, un examen de diez países sugiere un cambio moderado en la tendencia, ya que la mano de obra empleada en el secundario aumentó de 23.5 a 26.2% en el total de la población ocupada (Kirsch, 1973).

El examen de la estructura del empleo a un nivel de desagregación más amplio (cuadro 2) lleva a la conclusión de que la manufactura creció a tasas anuales más altas que los servicios (excluidos el comercio y los servicios básicos como transporte y electricidad) en seis de los diez países que analiza Kirsch (1973) durante los años sesenta. Tal parecería que durante la última década el sector manufacturero fue capaz de absorber un grueso contingente de mano de obra, sobre todo en países como Brasil, Chile, México, Perú y Venezuela, mientras que el crecimiento del terciario probablemente estuvo ligado a la expansión de aquellas ramas complementarias a la industrialización. Dentro del terciario, sólo en tres países (Argentina, Colombia y México) los servicios crecieron a tasas anuales superiores al comercio y los servicios básicos.

CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA OCUPACIONAL

Con base en las tendencias del cambio sectorial de la PEA se puede sugerir la hipótesis de que el crecimiento de los servicios ha te-

Cuadro 2. Tasas medias anuales de crecimiento de empleo por sectores económicos de algunos países de América Latina: 1960-1970

Sectores económicos	PAISES									
	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Chile	Ecuador	Perú	Venezuela	Panamá	México
Agricultura	-0.8	0.5	0.7	1.1	0.3	2.1	1.9	-1.8	0.5	1.5
Minería	5.0	3.7		1.1	0.6	0.1	1.6	1.2	—	4.2
Manufactura	0.7	7.3	4.9	2.8	3.1	0.8	3.8	8.1	7.2	5.1
Construcción	3.1	8.6		3.1	3.2	5.2	2.2	5.2	8.7	5.3
Servicios básicos	0.9	6.4		3.6	3.5	3.3	4.2	7.5	7.2	1.9
Comercio	1.7	—	5.6	—	5.7	—	5.3	7.5	7.2	3.2
Servicios	2.9	3.2	4.1	5.0	3.0	3.0	2.8	3.1	4.9	7.2
TOTAL	1.4	2.2	2.7	2.6	2.6	2.2	2.5	3.4	3.7	3.2

FUENTE: Kirsch, H. "El empleo y el aprovechamiento de los recursos humanos en América Latina". *Boletín Económico de América Latina*, vol. xviii, núms. 1 y 2, 1972.

nido el efecto de promover el aumento de los sectores medios y de contribuir a una fragmentación mayor de los grupos populares mediante el incremento de los trabajadores de servicios ubicados en estratos bajos.

El desarrollo de una economía urbana industrial en América Latina desembocó en un conjunto de actividades organizadas bajo formas capitalistas que coexisten con otras cuya organización no corresponde a este régimen de producción. Esta heterogeneidad de la economía se refleja en el desarrollo de un núcleo policlasista dentro del cual es posible distinguir la existencia de sectores medios y de amplios grupos de trabajadores manuales en la industria y en los servicios. Entre los trabajadores manuales se aprecian divisiones considerables en cuanto a sus remuneraciones, de acuerdo con sus niveles de calificación, los tipos y tamaños de empresas para las que venden su fuerza de trabajo y según se trate de trabajadores asalariados o por cuenta propia (Jelin, 1973; Muñoz, 1975).

Por lo que toca a los sectores medios, su expansión puede observarse en los aumentos relativos que ha experimentado la población activa que se dedica a ocupaciones no manuales. Tales aumentos se manifestaron en la estructura ocupacional de un conjunto de países hasta 1960. A pesar de lo poco satisfactorio de la categoría no manual, puede indicarse que en naciones como la Argentina, Brasil, Chile y Venezuela, entre otras, se incrementó considerablemente el porcentaje de la PEA no manual sobre la PEA manual en el decenio de 1950-1960 (Cardoso y Reyna, 1968). Algunas de las ocupaciones no manuales vinieron a satisfacer los nuevos requisitos técnicos de la matriz de producción al pasar la sustitución de importaciones a una fase más compleja en que el proceso se dirigió a la fabricación de bienes de consumo durable, intermedios y de capital. No obstante, en los países mencionados se dio un aumento en la proporción de los trabajadores por cuenta propia (excluidos los empleadores) durante el mismo decenio (OEA, 1964). Este último dato es de resaltar debido a que este tipo de trabajadores habitualmente se representa mejor en ocupaciones de muy bajo rango y remuneración dentro de los servicios y la construcción.

Si bien las dos tendencias anotadas se dieron en forma paralela, el examen de los datos permite sugerir la hipótesis de un mayor aumento de los sectores no manuales que de los trabajadores por cuenta propia, al menos en los países ya indicados.

Durante el decenio de los años sesenta continuaron una serie de cambios en la estructura ocupacional que se resumirán brevemente. Destaca el hecho de que en los países más industrializados de América Latina (como por ejemplo, Argentina, Brasil, Chile, México y Venezuela) hubo un aumento creciente en la propor-

Cuadro 3. Distribución ocupacional de la PEA en algunos países de América Latina: 1960-1970 (en porcentos)

<i>Países y años</i>	<i>PEA total</i>			<i>PEA no agrícola</i>			
	<i>T. no manuales (1)</i>	<i>T. manuales (2)</i>	<i>(1/2)</i>	<i>T. no manuales (1)</i>	<i>T. manuales (2)</i>	<i>(1/2)</i>	
Argentina	1960	28.9	71.1	40.6	35.3	64.7	54.6
	1970	32.3	67.7	47.7	37.8	62.2	60.7
Brasil	1960	15.1	84.9	17.8	31.2	68.8	45.3
	1970	19.4	80.6	24.1	35.0	65.0	53.8
Chile	1960	20.7	79.3	26.1	28.2	71.8	39.3
	1970	26.8	73.2	36.6	33.9	66.1	51.2
México	1960	19.6	80.4	24.4	42.2	57.8	73.0
	1970	23.1	76.9	30.0	37.5	62.5	60.8
Venezuela	1960	24.0	76.0	31.6	35.5	64.5	55.5
	1970	34.7	65.3	53.1	43.3	56.7	76.4

FUENTE: *Anuario de estadísticas del trabajo*. Oficina Internacional del Trabajo (OIT), Ginebra, 1970 y 1974.

ción de trabajadores que ejercen ocupaciones no manuales (cuadro 3). Así, para la PEA total se mantuvo la misma tendencia anotada para los cincuenta, esto es, un incremento proporcional continuo de los sectores medios en la estratificación social. Asimismo, entre la PEA urbana se observa el aumento relativo de los trabajadores no manuales sobre los trabajadores manuales entre los años de 1960 y 1970, a excepción del caso de México (cuadro 4).

Los cambios recientes en la estructura de las ocupaciones dentro de las áreas urbanas llevan también a la conclusión de que en Argentina, Brasil y México hubo un mayor aumento proporcional de los trabajadores manuales en los servicios que de los trabajadores y obreros manuales dedicados a la industria, el transporte y la minería (cuadro 4). A la par, hay autores (Ramos, 1975) que señalan una disminución relativa de los trabajadores por cuenta propia en la estructura ocupacional.

En otras palabras, la formación de sociedades industriales en América Latina se ha caracterizado, desde los años cincuenta, por un cambio en la estructura ocupacional a través del cual se expanden los sectores medios y los grupos sociales que se constituyen

Cuadro 4. Distribución porcentual de los trabajadores manuales en algunos países de América Latina: 1960-1970

<i>Países y años</i>		<i>Trabajadores manuales en la manufactura, minería y transportes (1)</i>	<i>Trabajadores manuales en los servicios (2)</i>	<i>(1/2)</i>
Argentina	1960	43.0	11.2	3.8
	1970	40.0	14.7	2.7
Brasil	1960	40.0	13.4	3.0
	1970	38.7	18.9	2.0
Chile	1960	42.7	15.1	2.8
	1970	43.0	19.5	2.2
México	1960	42.7	15.1	2.8
	1970	43.0	19.5	2.2
Venezuela	1960	41.1	17.2	2.4
	1970	40.4	15.9	2.5

FUENTE: *Ibidem.*

con mano de obra que ejerce ocupaciones en actividades de muy baja remuneración. Las ocupaciones de una y otra índole son resultado del crecimiento de los servicios, pero también de la industria. En esta última, es innegable el aumento de ocupaciones en las que se ubican profesionistas, técnicos, personal directivo y secretarial, a la vez que se han ido incorporando a la actividad manufacturera trabajadores en posiciones manuales no calificadas a los que se retribuyen muy bajos salarios, de tan escaso monto como los que recibe la mano de obra que labora en los servicios de baja productividad (Muñoz, 1975).

En varios países hubo una mayor expansión de los trabajadores manuales en los servicios que en la industria. A la par, la población activa asalariada y la proporción de trabajadores cuyos salarios rayan en el límite de subsistencia han aumentado. Estas tendencias sugieren que el desarrollo ha sido acompañado por una mayor diferenciación entre los grupos sociales y una mayor desigualdad económica. El vasto número de actividades de baja remuneración creadas en los servicios supone la formación de nuevos agentes sociales entre los grupos populares que, en relación al peso relativo de los obreros industriales en la estructura ocupacional, plantean a la vez límites y posibilidades al movimiento laboral posiblemente desconocidos hasta ahora.

PERSPECTIVAS DE ANÁLISIS

La revisión de la literatura que se ha llevado a cabo en este trabajo sugiere una serie de puntos para la discusión y el análisis de los cambios que experimenta la mano de obra en el transcurso del desarrollo de los países latinoamericanos. En esta sección se presentarán algunos tópicos que se consideran prioritarios para que pueda avanzarse en el conocimiento del tema.

Hay varios problemas todavía no resueltos que exigen más consideraciones teóricas y análisis empíricos. Cuando se evalúan los aspectos relacionados con la generación de empleo es fundamental tener presente lo que este proceso ha significado en términos de la participación de los distintos grupos sociales en los beneficios del crecimiento económico. No se puede suponer como algo obvio que el desarrollo de las economías latinoamericanas conlleva una tendencia estructural de expansión del desempleo. Más bien lo que parece ocurrir es un aumento de la mano de obra que se incorpora a la actividad económica percibiendo remuneraciones muy bajas tanto en los sectores no capitalistas como en los capitalistas. Por consecuencia, hay que reconocer que se trata de un fenómeno complejo cuyo tratamiento exige una mayor especificidad analítica.

A este respecto es necesario investigar con mayor profundidad cuál es el impacto que los cambios tecnológicos provocan sobre el nivel global del empleo, así como sobre la estructura de la demanda en diferentes segmentos de la actividad, la forma como se ajusta la oferta y las transferencias de mano de obra entre sectores y ramas de la economía y cómo repercute todo esto sobre los niveles de ingreso. Asimismo, es necesario contar con más evidencias empíricas acerca de los niveles de calificación y educación de la mano de obra y sobre los requisitos que se exigen para la contratación de mano de obra por tipos y tamaños de empresas, sectores de actividad y rangos ocupacionales.

Igualmente, no puede pasar inadvertido que en América Latina el problema del empleo engloba diferentes maneras de inserción de la población activa en la estructura económica, compuesta de formas diversas de organización de la producción. Dichas formas mantienen relaciones y articulaciones al nivel del mercado y a través de las transferencias del excedente, que son necesarias de conocer para definir de manera más precisa los límites y posibilidades de la expansión del empleo, el volumen y características de la "población sobrante", así como las estrategias de sobrevivencia de los grupos sociales que subremuneran su trabajo.

Por otra parte, los cambios en la distribución de la población por actividades y ocupaciones derivan directamente de las trans-

formaciones que históricamente experimenta la estructura económica. Desde este punto de vista no sólo se han ignorado los cambios que han acaecido en la estructura industrial de los países latinoamericanos en las últimas décadas, sino también que dentro del propio sector industrial subsisten formas no capitalistas, como por ejemplo, en el caso de la maquila en México, donde se incorpora el trabajo doméstico a la gran industria textil en la confección de prendas de vestir. Así pues, los efectos del crecimiento industrial sobre el empleo en este sector requieren de un análisis de las tendencias de absorción de mano de obra por ramas tomando en cuenta las diferencias entre ellas y su heterogeneidad organizativa interna.

Lo mismo debería proceder en el caso de los servicios. En varios trabajos se ha insistido ya en la necesidad de construir categorías nuevas que permitan observar su dinámica y diferenciación internas en términos de su capacidad para generar empleo. A la fecha es innegable que múltiples actividades del sector terciario se han desarrollado como complemento a la industria, creando un volumen importante de empleo en ocupaciones de carácter técnico y burocrático en las que se perciben altas remuneraciones. Tanto en los servicios como en la industria se ha producido la penetración del capital con organizaciones de control monopólico y oligopólico del mercado. Asimismo, dentro de cada una de las actividades de los servicios existe el trabajo autónomo no calificado en donde la mano de obra percibe ingresos mínimos para su subsistencia.

En resumen, para evaluar la capacidad que ha tenido la economía en América Latina para crear empleo, así como sus potencialidades futuras, es necesario, al menos, realizar estudios pormenorizados en los que se distinga actividades específicas divididas según categorías que capten aspectos sustantivos de la actividad económica, como por ejemplo, las formas organizativas de la producción, el tipo de integración de las empresas, su tamaño, el grado de control sobre el mercado, etc. Asimismo, es conveniente que en algunos estudios se cambie la unidad de análisis (del individuo a la institución, por ejemplo), lo que puede brindar resultados fructíferos para conocer el volumen y el tipo de trabajadores que se demandan en cada actividad. Por último, es pertinente recurrir con más frecuencia a fuentes de información periódicas basadas en muestras nacionales para captar fenómenos relevantes como el de la población flotante que se traslada a las ciudades cuando los ciclos agrícolas se interrumpen o finalizan, y que en la mayor parte de las veces se dedica a actividades poco remuneradas en la construcción, el comercio y los servicios personales.

Otro punto fundamental es estudiar el problema del empleo

a nivel regional. Ya que a este nivel subsisten grandes desigualdades socioeconómicas, se vuelve necesario considerar cuál ha sido el patrón de crecimiento urbano, de forma que pueda especificarse en qué medida algunas ciudades han permanecido estancadas económicamente y en qué medida otras se han desarrollado bajo una pauta de creciente especialización productiva. Conocer la diferenciación de la estructura productiva al interior del conjunto que forma el sistema urbano es imprescindible para determinar las tendencias pasadas y futuras en cuanto a la generación de empleo. Análisis intranacionales sobre el proceso de transformación sectorial en ciudades de distintos tamaños permitirán entender qué tipo de actividades industriales o de servicios se han desarrollado, bajo qué formas de organización productiva, así como el carácter de los sectores sociales que de ellas emergen.

Además, el análisis regional permite vincular de manera más directa las relaciones campo-ciudad, en términos de las transferencias de mano de obra. Cuando la fuerza de trabajo liberada del campo se traslada a ciudades pequeñas o medianas cuyo ritmo de crecimiento económico es lento o nulo, pasa a formar parte de los desempleados, a refugiarse en actividades no capitalistas o es expulsada hacia los grandes centros urbanos donde la demanda de trabajo es mayor. Puede darse el caso de la migración de retorno al área rural, con lo que se agudiza el problema del empleo en el sector agrario.

Se requieren también más estudios sobre las grandes áreas metropolitanas de nuestros países para ver en qué medida la mano de obra liberada del sector agrícola ha servido para proveer el número suficiente de trabajadores que la expansión de la economía ha demandado y para ver en qué medida dicha mano de obra ha contribuido para disminuir el costo de manutención de los grupos populares. Por ejemplo, en un estudio sobre la ciudad de México se encontró, contrariamente a muchos supuestos, que la incorporación de los migrantes a la estructura económica de este centro urbano se ha realizado en mayor proporción dentro del sector industrial que en actividades ligadas a los servicios; se trata de mano de obra incorporada entre los obreros no calificados de la manufacturera (Oliveira, 1975). Asimismo, se encontró que los obreros no calificados gozan de remuneraciones muy bajas, que no difieren en mucho de los ingresos que perciben los trabajadores de igual condición en otras actividades económicas (Muñoz, 1975).

Para entender de qué manera la mano de obra que recibe ingresos bajos puede sustentarse y sobrevivir se requiere que los análisis se basen en el estudio de la unidad doméstica, lo que permitiría un enfoque más amplio de los aspectos que circundan la problemática del empleo. En este sentido es necesario estudiar

cuáles y cuántos miembros de la unidad doméstica se encuentran incorporados a la actividad económica, así como la contribución de cada uno de ellos al ingreso familiar. Por ejemplo, el desempleo debe tener un impacto diferente sobre el nivel de vida de la unidad doméstica, dependiendo si el desempleado es el jefe, la esposa o uno de los hijos, bajo el supuesto de que cada uno de ellos aporta una cantidad diferente al ingreso familiar. Además, la mayor o menor participación de los miembros del grupo doméstico en la actividad económica debe ser en alguna medida resultado de la situación ocupacional y el monto de los ingresos del jefe de familia.

El análisis de la unidad doméstica permitiría acercarse también a una serie de condiciones que determinan la participación y el tipo de actividades a las que se incorpora la mano de obra femenina. Por ejemplo, en los grupos sociales de bajos ingresos, en muchas ocasiones, la mujer tiene que combinar su trabajo de ama de casa con una actividad por cuenta propia que le otorgue un ingreso adicional. En ambos casos el trabajo de la mujer es fundamental para garantizar la reproducción de la fuerza de trabajo y el sustento del trabajador y su familia, que de otra manera no podría sobrevivir debido a lo precario del ingreso que recibe el jefe de la unidad doméstica. Igualmente, el proceso de trabajo de las mujeres incorporadas a la actividad denota en gran medida el desarrollo de relaciones de producción no capitalistas en la economía (sobre todo en el comercio y en la producción de alimentos a pequeña escala), aspecto que amerita más esfuerzos de investigación de aquí en adelante.

En síntesis, ésta es una serie de problemas que pueden constituir líneas futuras de investigación en el área de análisis social de la población y, en particular, dentro de lo que corresponde a los temas relacionados con el empleo, que por su importancia deben ser mejor apreciados e investigados.

BIBLIOGRAFÍA

- Beller, I.: "Latin America's unemployment problem". *Monthly Labor Review*, noviembre, 1970.
- Browning, Harley: "Some Problematics of the Tertiarization Process". 1972. 40º Congreso de Americanistas, Roma.
- Cardoso, F. H. y J. L. Reyna: "Industrialización, estructura ocupacional y estratificación social en América Latina". F. H. Cardoso, *Cuestiones de Sociología del Desarrollo de América Latina*. Santiago de Chile, Editorial Universitaria.
- Castells, M.: "L'urbanization dépendante en Amerique Latine". *Espaces et Sociétés*, París, Antrophos, núm. 3. 1971.

- CEPAL: "Changes in employment structure in Latin America 1945-1955".
1957 *Economic Bulletin for Latin America*, núm. 2.
- : "Structural Changes in employment within the context of Latin
1965 America's economic development". *Economic Bulletin
for Latin America*, vol. 10, núm. 2.
- : *La distribución del ingreso en América Latina*, Nueva York,
1970 Naciones Unidas.
- Faria, Vilmar: *Pobreza Urbana, Sistema Urbano e Marginalidade*, Sao
1974 Paulo, CEBRAP (mimeo.).
- Gordon, D.: *Theories of Poverty and Underemployment*. Massachusetts,
1972 Lexington Books.
- Jelin, E.: "Trabajadores por cuenta propia y asalariados: ¿Distinción ver-
1973 tical u horizontal?" *Migración, estructura ocupacional
y movilidad social. (El caso de Monterrey)*. J. Balán,
H. Browning y E. Jelin, eds. México, Instituto de Inves-
tigaciones Sociales.
- : "Formas de organización de la actividad económica y estructura
1974 ocupacional: El caso de Salvador, Brasil". *Desarrollo
Económico*, vol. 14, núm. 53.
- Jones, G.: "Utilización insuficiente de la mano de obra y tendencias demo-
1968 gráficas en América Latina". *Revista Internacional del
Trabajo*, vol. 78, núm. 5, noviembre.
- Jusidman, C.: "Conceptos y definiciones en relación con el empleo, el
1971 desempleo y el subempleo". *Demografía y economía*,
vol. v, núm. 3.
- Katouzian, M. A.: "The development of the service sector: a new
1970 approach". *Oxford Economic Papers*.
- Kirsch, Henry: "El empleo y el aprovechamiento de los recursos huma-
1973 nos en América Latina". *Boletín Económico de Amé-
rica Latina*, vol. xviii, núms. 1 y 2.
- Lerda, J. y Aldunate, A.: "Distribución de la Población Económicamente
1971 Activa en los Países de América Latina: 1940-1960".
Santiago de Chile, FLACSO.
- Miller, A.: "Algunas características de la estructura industrial del empleo
1972 en países latinoamericanos". *Actas. Conferencia Regio-
nal Latinoamericana de Población*. México, El Colegio
de México, vol. 2.
- Morelos, José: *La situación del empleo y subempleo en México*. (mimeo.).
1975
- Morse, Richard: "Trends and Issues in Latin American Urban Research".
1971 *Latin American Research Review*, vol. vi, núm. 2.
- Muñoz, Humberto: *Occupational and Earnings Inequalities in Mexico
1975 City: A Sectoral Analysis of the Labor Force*. Tesis doc-
toral. The University of Texas at Austin.
- Muñoz, Humberto y Orlandina de Oliveira: "Migración, oportunidades
1976 de empleo y diferencias de ingreso en la ciudad de Mé-
xico", *Revista Mexicana de Sociología*, año xxxviii,
vol. xxxviii, núm. 1, enero-marzo.
- OEA: *La población económicamente activa en América Latina*. Documen-
1964 tos Técnicos, UP/Ser. H/vii 29.

- : *Lineamientos para alcanzar el mayor empleo y crecimiento en*
1973 *América Latina*. Consejo Interamericano Económico y Social. Washington.
- Oliveira, Francisco de: "A economia brasileira: Critica a razao dualista".
1972 *Estudios CEBRAP* 2, octubre.
- Oliveira, Orlandina de: *Migración y absorción de mano de obra en la*
1976 *ciudad de México: 1930-1970*. Cuadernos del CES. Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México.
- Peláez, C. y Martine, G.: "Las tendencias de la población en el decenio
1973 de 1960 y sus repercusiones sobre el desarrollo". *Boletín Económico de América Latina*, vol. XVIII, núms. 1 y 2.
- Pinto, Anibal: "Factores estructurales y modalidades del desarrollo; su
1972 incidencia sobre la distribución del ingreso". *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*, núm. 4.
- Prebisch, R.: *Transformación y desarrollo: la gran tarea de América La-*
1970 *tina*. Washington, BID.
- Quijano, A.: "Dependencia, cambio social y urbanización en América
1968 Latina". *Revista Mexicana de Sociología*, año xxx, vol. xxx, núm. 3, julio-agosto.
- Ramos, J.: "Una interpretación heterodoxa del problema del empleo en
1975 América Latina". *El Trimestre Económico*, vol. XLII, núm. 166, enero-marzo.
- Singer, Paul: *Forca de Trabalho e Emprego no Brasil, 1920-1969*. Sao
1971 Paulo, CEBRAP, Cadernos, núm. 3.
- : *Crecimiento demográfico: el aporte de los países menos desarro-*
1974 *llados*. Bucarest, Unión Internacional para el Estudio Científico de la Población.
- : *Emprego, producao e reproducao de forca de trabalho*. Sao Paulo,
1976 CEBRAP (mimeo.).
- Thorbecke, E.: *Desempleo y subempleo en la América Latina*. Seminario
1970 sobre la Marginalidad en América Latina. Santiago de Chile, BID, noviembre.
- Turnham, D.: *The employment Problem in Less Developed Countries*.
1971 París, OECD.
- Ypsilantis, James: "Tendencias y perspectivas de la fuerza de trabajo en
1974 el plano mundial y regional". *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 89, núms. 5-6.

Desarrollo y empleo dentro del pensamiento latinoamericano

Paul Singer

I. EL OPTIMISMO INGENUO FRENTE AL DESARROLLO CAPITALISTA

La visión que nosotros, los latinoamericanos, desarrollamos de nuestro proceso histórico suele acompañarse de un retraso considerable con respecto de la evolución real. Descubrimos el desarrollo hasta después de la segunda guerra mundial, aun cuando la industrialización por sustitución de importaciones ocurriera de manera sistemática, por lo menos desde la crisis de 1929 en los principales países del continente. Este descubrimiento tardío implicó una visión ingenua y apologética al mismo tiempo, no sólo respecto del tipo de desarrollo que estaba efectuándose, sino también respecto de su resultado, o sea, la economía capitalista desarrollada cuya vigencia plena ya podía observarse en los Estados Unidos de Norteamérica y en Europa Occidental. En pocas palabras, se suponía que el desarrollo capitalista de las fuerzas productivas, por sí mismo, acarrearía una disminución significativa de la pobreza y del grado de desigualdad social, lo que se conseguiría por la expansión sistemática del empleo en ocupaciones más "productivas" (que posiblemente se traducirían en ramas donde la productividad marginal del trabajo sería más alta) y, por lo tanto, mejor remuneradas.

No se debe negar que en los países capitalistas la pobreza del tipo imperante en América Latina está circunscrita en la actualidad a una minoría de la población; que la distribución del ingreso, aunque desigual, está menos polarizada que en nuestros países, y el empleo se mantuvo a un nivel muy alto durante un cuarto de siglo, después de la última guerra mundial. Se supuso que la ingenuidad y la apología se consideraban como mero resultado del desarrollo capitalista de las fuerzas productivas, constituyendo, por lo tanto, las características esenciales del capitalismo desarrollado cuando, en realidad, la historia del capitalismo in-

dustrial estaba mostrando exactamente lo contrario. Al final, nadie desconoce que durante la mayor parte del tiempo cuando los países hoy desarrollados estaban en la etapa de su industrialización, una gran proporción de su fuerza de trabajo se encontraba desempleada, dando lugar así a una enorme migración transatlántica durante la segunda mitad del siglo pasado. Este desempleo disminuyó, en parte, en los dos decenios anteriores a la primera guerra mundial, para aumentar con más intensidad durante el periodo de entreguerra, y finalmente se eliminó después de la segunda guerra mundial gracias a la práctica de las políticas de pleno empleo, resultantes de la presión política creciente de las clases asalariadas, que no estaban dispuestas a tolerar más la existencia de un vasto y permanente ejército industrial de reserva. La elevación de los salarios de la mano de obra poco, o nada calificada, así como la consecuente reducción del grado de desigualdad social en los países capitalistas avanzados, fueron conquistas de la acción sindical y de las políticas del movimiento laboral, y no resultados "automáticos", para llamarlos de algún modo, del desarrollo de las fuerzas productivas.

La visión que se cultivaba entonces, tanto en América Latina como en los centros de estudio o de planeación del mundo desarrollado, se refería a que la mayor parte de la población en los países "subdesarrollados" estaba inserto en un sector "tradicional", caracterizado por producción de subsistencia, por bajos niveles de capitalización, (por lo tanto) de productividad y (por lo mismo) de consumo. A este sector se le oponía uno "moderno", o sea, el capitalista, en el que los elevados niveles de inversión *per capita* generaban una alta productividad del trabajo, de la que resultaban remuneraciones y consumo elevados por parte de los que estaban dentro del sector. El desarrollo consistía precisamente en la transferencia paulatina y creciente de la población del sector "tradicional" al "moderno", que suponía un proceso de acumulación de capital cada vez mayor en el sector "moderno". La explicación de este proceso se daba en ciertos modelos; por ejemplo el de Lewis, uno de los más representativos y famosos, se refería al desarrollo económico con oferta ilimitada de fuerza de trabajo (Lewis, 1954). La tesis fundamental de Lewis se apoya en la existencia de una gran masa de trabajadores en el sector "tradicional", cuya "productividad marginal en el trabajo ha sido descuidada y hasta negada al máximo", lo que permite al capital del sector "moderno" emplear un número creciente de asalariados sin que sea preciso aumentar los salarios, haciendo posible mantenerlos constantes a un nivel ligeramente superior al pagado *per capita* en el sector "tradicional".

Esta constancia en la remuneración del trabajo convierte la oferta de la fuerza de trabajo (para el capital) en prácticamente

ilimitada y permite que las utilidades derivadas de la productividad se conviertan en ganancias. Lewis esperaba que resultara una acumulación creciente de capital por la maximización de estas ganancias en el sector "moderno", lo que debería acelerar tanto la transferencia de la población del sector "tradicional" como el desarrollo. Es importante observar que, en este modelo, el desarrollo es en esencia sinónimo de expansión del empleo en el sector "moderno".

La visión latinoamericana expresada, por ejemplo, por Prebisch era prácticamente la misma. La tesis del desarrollo económico es la siguiente: Las actividades de exportación de los países latinoamericanos no son suficientes para absorber el incremento de la población activa disponible, en virtud de su crecimiento vegetativo y del progreso técnico. La industrialización cumple, antes que nada, con el papel dinámico de absorber directamente a la población activa sobrante y estimular otras actividades... De esta forma, mediante el progreso técnico y la industrialización va aumentando y mejorando el ingreso global así como el ingreso *per capita* (Prebisch, 1969, p. 61).

Queda claro, de acuerdo con este punto de vista, que el desarrollo mediante la industrialización se consideraba deseable, ya que se esperaba que ampliaría las oportunidades de empleo "productivo" y, por lo tanto, los niveles de remuneración y de consumo. Esto, a pesar de que la Revolución Industrial al implantarse en algunos lugares bajo los patrones capitalistas, siempre acarrió lo contrario: la competencia destruyó numerosas actividades artesanales y campesinas, eliminando un número mayor de ocupaciones de las que creó, causando, en consecuencia, un desmesurado crecimiento del ejército industrial de reserva y ocasionando que los niveles de remuneración de los nuevos empleos fueran sumamente bajos, al punto de poner en peligro la reproducción de la fuerza de trabajo ya subordinada al capital.

II. LA DESILUSIÓN DEL DESARROLLO. CONFUSIÓN RESPECTO DEL EMPLEO "PRODUCTIVO"

A partir del final del decenio de los años cincuenta, empezó a sucumbir la esperanza de que el desarrollo proporcionaría una expansión continua del empleo en el llamado sector "moderno" de la economía. La relatoría presentada por la Secretaría de la Comisión Económica para América Latina en un seminario sobre problemas de urbanismo en América Latina en 1959 (CEPAL, 1961), señalaba un "desequilibrio en la composición del empleo urbano en América Latina, dado el predominio de empleos en los servicios en comparación con el empleo en la producción de bie-

nes (en la industria). A este “desequilibrio” se atribuye la gran marginalización de los trabajadores urbanos, definida como la condición de los que “viven con el nivel de ingreso más bajo —próximo al de subsistencia— ya sea por la naturaleza improductiva y no esencial de sus ocupaciones, o porque el trabajo es irregular o imposible y difícil de conseguir”.

Este tipo de enfoque se retomaría en los años subsiguientes con un énfasis mayor. Se intenta interpretar la pobreza urbana como resultado del subempleo, definiéndose éste como empleo irregular o “improductivo”. Este último concepto se utiliza en un contexto claramente marginalista, en el que se habla de “productividad marginal social del capital” sin dar explicación alguna de su contenido. Se puede intentar inferirlo de una clasificación de inversiones propuesta en el documento. De acuerdo al tipo de sector, las inversiones serían: “directamente productivas” (industria de transformación, construcción y producción de energía); “complementarias” (transportes, comunicaciones, almacenamiento, carreteras, drenaje, así como establecimientos comerciales, culturales, recreativos y administrativos que sean “esenciales”, junto con terrenos, escuelas y hospitales), y “no complementarias” (infraestructura social que sirva a la población dependiente de las actividades industriales, y servicios no esenciales o de “lujo”, representados por infraestructura social “que no sea esencial para fines productivos”, etc.).

A primera vista parece tratarse de una adaptación casual de los conceptos clásicos del trabajo productivo y del improductivo, puesto que los sectores de producción *material* (industria, etc.) se consideran productivos. Sin embargo, estos conceptos jamás llevarían a la conclusión de que la pobreza o la marginación, de una parte de la sociedad, es consecuencia de la realización de un trabajo improductivo. Las categorías sociales clásicamente improductivas —el clero, los militares, los misántropos, los dirigentes y funcionarios del Estado, etc.— son el centro de lo que se considera lo más rico y prestigioso de la sociedad. Parece que este razonamiento tiene un fondo marginalista: los pobres son pobres debido a que su productividad es baja. En otros términos: si existen actividades caracterizadas por su baja remuneración, esto se “debe” a que proporcionan una utilidad social menor y, *por lo mismo*, son improductivas. No queda clara en este caso la razón por la cual la producción de bienes se considera la única realmente productiva, pues el nivel de remuneración en el sector de los servicios no es en modo alguno inferior. No hay duda de que la producción material se atribuye sólo a la “productividad” si se toma en consideración el razonamiento siguiente: “Como regla, el único modo de asegurar un equilibrio correcto entre producción de bienes y de servicios, se debe a la expansión de la industria de transformación,

que acarrea la necesidad de servicios esenciales para la producción de bienes, o sea, transporte, almacenamiento y distribución...; la industrialización es el único medio de ofrecer a la población urbana más empleos productivos, ya sea directa o indirectamente, a través de un aumento del volumen de bienes que pasan por los servicios comerciales, etc." (CEPAL, 1961, pp. 121-122).

En realidad, el texto deja entrever una cierta asociación entre las nociones de productividad y de esencialidad, con lo que se le da una conotación *moral* al empleo "productivo". Parecería como si los pocos que tienen empleo "productivo" *merecieran* tener mejores salarios y el mercado terminara por realizar este imperativo moral, al mismo tiempo que los que no tienen acceso a un empleo de esta naturaleza se les obligara (también por el mercado) a vegetar en la pobreza. Dentro de esta confusión teórica se manifiesta, de manera cada vez más intensa, la conciencia de que la industrialización del sector "moderno" bajo moldes capitalistas en América Latina, no absorbe a una parte creciente de la población económicamente activa, esto es, en las actividades en que la composición orgánica del capital es mayor de lo que determina la elevación del producto por persona ocupada,¹ haciendo posible *por suposición* el pago de salarios más altos.

La comprobación empírica de que las grandes esperanzas puestas en la industrialización latinoamericana, no se dieron en cuanto a la expansión del empleo aparece en un estudio publicado en 1965. Este estudio señala inicialmente los factores demográficos que contribuyeron a la expansión de la oferta de la fuerza de trabajo en las ciudades de América Latina: aceleración del crecimiento vegetativo de la población en edad productiva, y la migración rural-urbana cada vez más intensa. Es evidente que a la redistribución especial de la población le corresponde una transformación estructural del empleo: la agricultura no retiene su incremento de la población que, de esta manera, se encamina a las ciudades donde *no se da* "un incremento semejante de absorción de la fuerza de trabajo en actividades plenamente productivas" (Slawinski, 1965, p. 162). En este texto la producción de bienes continúa considerándose como "plenamente productiva" por razones inexplicables.

Comparando la absorción del aumento de la población econó-

¹ Resulta frecuente confundir el producto por persona ocupada, expresado en *valor*, con la productividad del trabajo, que en el fondo sólo tiene sentido en términos *físicos* (por ejemplo: x toneladas de fierro por año-hombre de trabajo). En el producto por persona ocupada está contenido el valor del desgaste (o amortización) del capital fijo por persona ocupada. Al mismo tiempo, las innovaciones técnicas pueden *reducir* la amortización del capital fijo por personal (al introducir, por ejemplo, equipo de mayor duración) y elevar la productividad. En este caso, el producto por persona ocupada puede aumentar, disminuir o permanecer constante.

micamente activa entre 1925 y 1950, y entre 1950 y 1960, Slawinski comprueba que: a) la parte que absorbió la agricultura descendió de 40.3% en el primer periodo a 26.7% en el último; b) en la industria fabril se dio un descenso similar, de 12.2% a 9.5%; c) en las partes de la población activa que fueron absorbidas por las demás actividades se dio un aumento importante, principalmente en los servicios (de 35.9% a 49.5%). Lo que desalienta a Slawinski es la reducida expansión del empleo fabril que, conjuntamente con los servicios básicos (energía eléctrica, gas, agua, comunicaciones y almacenamiento), constituye lo que él llama el "sector progresista" de la economía. En conjunto, la industria fabril y los servicios básicos absorbieron el 18% del incremento de la fuerza de trabajo latinoamericana, tanto en el periodo 1925-50 como en el de 1950-60. Si se considerara a éste como el sector "moderno" de la economía, resulta evidente que el desarrollo durante los últimos 35 años no le transfirió la parte creciente de la población, como sería de esperarse.

Se debe observar que, aun en los términos descritos, la definición del sector "moderno" es bastante arbitraria. El comercio y las finanzas, por ejemplo, absorbieron el 9.8% del incremento de la fuerza de trabajo entre 1925 y 1950, y 13.7% entre 1950 y 1960. Sin embargo, el comercio y las finanzas no se han considerado actividades "productivas" porque deben ampliar su empleo en proporción al crecimiento de la producción material como mínimo. Al comparar el empleo en el comercio y las finanzas con el empleo en la agricultura, minería y la industria, se verifica que el primero, en proporción al segundo, aumentó de 11.3% en 1950 al 14.5% en 1960, y al 15.1% en 1962. A partir de estas cifras Slawinski concluye que "los costos de los servicios comerciales y financieros son demasiado elevados y que la ocupación en estos sectores se incrementa de manera antieconómica, lo que origina presiones inflacionarias y amenaza simultáneamente el equilibrio estructural y monetario de las economías nacionales" (Slawinski, 1965, p. 172). Este autor olvida, sin embargo, que el desarrollo en América Latina se debe, antes que nada, al desarrollo de las relaciones capitalistas de producción, lo que significa que una proporción cada vez mayor de la producción material pasa a ser producción de *mercancías*, lo que requiere, naturalmente, una ampliación más que proporcional de los servicios de circulación. Según los datos presentados por el mismo autor, en 1925 más del 70% de la población latinoamericana radicaba en el campo, y muy probablemente, la mayor parte *fuera* del modo de producción capitalista (pero, como aclaración para evitar confusiones, no de la "economía capitalista"). Su producción se comercializaba o se consumía en gran parte por los mismos productores. En la medida en que el desarrollo incorporaba una parte cada vez mayor

de la producción material al circuito del capital, era inevitable que los servicios de circulación se expandieran.

Esto no quiere decir que el empleo en el comercio, sobre todo, en el comercio ambulante, no se haya expandido también en función de un excedente de mano de obra que no encuentra condiciones mejores para vender su capacidad de trabajo. Lo que interesaría saber es la medida en que el crecimiento del empleo en el comercio y las finanzas es el resultado del aumento de la producción comercializada y financiera, así como de la expansión del ejército industrial de reserva. Los datos globales presentados por Slawinski no permiten, desafortunadamente, resolver esta cuestión.

Sucede lo mismo con cualquier posición respecto del problema del empleo: se fija como meta algo arbitraria que la industria (incluyendo el trabajo artesanal y el de la construcción) tendría que emplear aproximadamente a la mitad de la fuerza de trabajo urbana, puesto que en los países europeos ésa fue la proporción cuando se industrializaban (Slawinski, 1965, p. 181). Dado que en América Latina la proporción del empleo industrial es la tercera parte o menos del empleo urbano, ello resulta razón suficiente para la expansión del subempleo y de la marginalidad. El mal radica en la aplicación de técnicas modernas de producción industrial en países "donde existe un enorme desempleo oculto y se tienen niveles bajos de salarios... sin atribuir prioridad al establecimiento de técnicas más tradicionales, orientadas para absorber al máximo la fuerza de trabajo disponible" (Slawinski, 1965, p. 181). No se toma en consideración que el enorme incremento de la productividad del trabajo en la producción material, gracias al avance de la tecnología, exige una expansión correspondiente de los servicios, no sólo los básicos, sino también los de circulación y los llamados servicios de consumo colectivo (salud, educación, asistencia social), que desempeñan funciones cada vez más amplias en la preparación y en la conservación de la fuerza de trabajo que las nuevas técnicas de producción requieren. Como resultado de este enfoque, que confunde el subempleo con la pobreza y los identifica como trabajo poco o nada "productivo", donde la productividad del trabajo es considerada a través de la materialización del objeto, el verdadero problema del empleo y su relación con el desarrollo capitalista se distorsiona totalmente. En última instancia, se intenta saber en qué medida se "produce" una fuerza de trabajo en el desarrollo de las relaciones capitalistas de producción, que por falta de otras alternativas se encuentra a disposición del capital, así como la medida en que el desarrollo de las fuerzas productivas obliga a que se utilice una parte mayor o menor de esta fuerza de trabajo.

De esta manera el desarrollo pasa del encanto al desencanto,

y no por el hecho de ser capitalista, sino por estar "distorsionado"; esto es, por no corresponder al modelo tan ingenuo formulado al inicio del periodo de la posguerra. Debe observarse que este modelo, y la problemática del empleo que de él se desprende no corresponde a una elaboración propiamente latinoamericana, sino que es la manifestación de un pensamiento tecnocrático que recorre todo el llamado Tercer Mundo, así como las agencias y centros académicos de los países desarrollados que se interesan en su estudio. América Latina contribuyó en la formulación de este enfoque, por lo que la influencia de éste ha sido muy fuerte. Lo que se ha llamado visión latinoamericana es el resultado de esta interacción, habiendo recibido su formulación más autorizada de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), organismo que por su propia naturaleza está dirigido a un auditorio de planificadores y formuladores de políticas gubernamentales. La característica del pensamiento tecnocrático es su tendencia a identificar problemas que son solubles dentro de los cuadros institucionales vigentes. Para el tecnócrata el carácter capitalista del desarrollo está fuera de discusión y, por lo tanto, de su horizonte de observación. Sin embargo, esto no quiere decir que éste se vea obligado a aceptar la realidad tal como es. Su papel consiste en describir las distorsiones y los desequilibrios que sean las "causas" de los males sociales —pobreza, desigualdad, etc.— y que tales distorsiones y desequilibrios puedan corregirse con políticas viables o aparentemente viables. Por esta razón la proletarianización de grandes contingentes de la población, así como el mantenimiento de una parte de ésta en el ejército industrial de reserva, son resultados que deberían esperarse de cualquier proceso de desarrollo capitalista, el que los convierte en consecuencia de una dinámica demográfica "excesiva", en términos de crecimiento vegetativo y de migraciones, y no como consecuencia de un crecimiento económico "distorsionado" e insignificante. De ahí se derivan propuestas de políticas correctivas, por ejemplo, de control demográfico, de limitación al avance de la tecnología y apertura al mercado mundial; se tiene en cuenta, por lo tanto, limitar el crecimiento de la oferta de la fuerza de trabajo y estimular su demanda.

III. EL PENSAMIENTO CRÍTICO FRENTE A LAS CONSECUENCIAS SOCIALES DEL DESARROLLO

El pensamiento latinoamericano, sin embargo, no se limita a la visión tecnocrática. El problema del empleo también ha sido objeto de análisis por parte de los que anhelan la superación del capitalismo y que tienen, por tanto, una postura crítica frente al mismo. El pensamiento crítico se debió a la atención despertada

por el clamor de los órganos estatales y paraestatales respecto de esta problemática a partir de la década de los sesentas. La tradición del pensamiento crítico, tanto en el continente como fuera de éste, no consistía en la separación del empleo y las consecuencias generales de explotación del trabajo por el capital. En otras palabras, la crítica al capitalismo no se centraba en el hecho de la tendencia hacia una menor explotación de la fuerza de trabajo de la que estaba a su disposición, sino en su tendencia a concentrar, y por lo tanto, a limitar, la apropiación de los frutos del desarrollo de las fuerzas productivas en la misma medida en que se acelera este desarrollo. Dado el hallazgo de que el desarrollo no traería a América Latina los beneficios atribuidos al capitalismo desarrollado, el pensamiento crítico se dividió en dos posiciones: una, que aceptó la "demostración" de que el pequeño incremento del empleo industrial era causa de la expansión del desempleo y del subempleo, conduciendo a la reformulación de su visión teórica del propio desarrollo; la otra, más fiel a la tradición, prefirió verificar en qué medida la teoría clásica de la formación del ejército industrial de reserva explicaba lo que estaba sucediendo en el continente.

La revista *Dados* publicó tres trabajos que reflejan las distintas posiciones de los pensadores críticos frente a esta cuestión. Fernando Henrique Cardoso y José Luis Reyna (1967) asumen una actitud cautelosa en extremo frente a la alarma sobre la creciente marginalización de las masas, a causa del tipo de industrialización que tenía lugar en el continente. Aun cuando estos autores basaron su análisis en datos que indican la "tercerización" de la sociedad urbana y las cifras algo alarmistas de la marcha ascendente del desempleo y subempleo, los autores adoptan tantas reservas sobre la interpretación apocalíptica de estas tendencias que terminan por obtener la conclusión contraria, o sea, que el desarrollo capitalista no es sólo económico, sino que puede ser políticamente viable en América Latina, a pesar de presentar diferencias notorias con relación al "modelo" europeo o norteamericano del siglo pasado. Su tono de advertencia cautelosa frente a las expectativas revolucionarias fuera de propósito se revelan en este enunciado: "Los datos presentados, además de algunas investigaciones citadas, sugieren que, si bien es cierto que el 'terciario recargado' y la presencia de las 'masas marginalizadas' ponen de manifiesto la especificidad de las consecuencias sociales de la industrialización latinoamericana, así como la incapacidad del sistema económico para absorber el excedente de obra que acarrea su funcionamiento, sería apresurado afirmar que se da una ruptura completa entre el núcleo relativamente más integrado del sistema social y de la periferia, la que muchos suponen 'anómica' y 'en disponibilidad'. De hecho, las cifras que se presentaron en este trabajo,

y algunas tendencias del sistema económico en expansión, conducen a conclusiones más cautelosas que aseveran que el sistema económico en formación dispone de cierta capacidad real de absorción, y en todo caso, dispone de más recursos para ampliar los canales de control social..." (Cardoso y Reyna, p. 29).

El artículo de Glaucio Ary Dillon Soares (1967) va en la dirección opuesta. Comienza por distinguir la "nueva industrialización", por la que actualmente pasan los países no desarrollados, de la "antigua industrialización", la que experimentan los países desarrollados de hoy. "La diferencia más importante entre la 'nueva' y la 'antigua' industrialización reside en el grado del proceso de esta última, que exigió el empleo de una enorme cantidad de trabajo manual. Por definición, si la tecnología del siglo XIX consistía en el trabajo intensivo en lugar del capital intensivo, empleó el trabajo manual en gran escala, en tanto que la tecnología del siglo XX emplea mayor capital y, relativamente, menos trabajo manual" (Soares, 1967, p. 35). El autor, naturalmente, no ignora que la sustitución del trabajo por el capital no sólo se dio en la industria, sino también en la agricultura, o sea, en el conjunto de la *producción material*, lo que originó una expansión proporcional del empleo en el sector terciario en los países desarrollados, sin provocar conmoción social alguna. Sin embargo, este autor se niega a aceptar que se esté dando el mismo fenómeno en América Latina. "Por el contrario, su estructura de clases indica que estos países se están volviendo sociedades polarizadas con una clase creciente... de ocupaciones no manuales y un desempleo creciente entre la clase trabajadora (Soares, 1967, p. 41). Soares admite que no tiene datos para comprobar el "desempleo creciente" en el Brasil y tampoco se preocupa por demostrar su enlace causal con la tecnología nueva; lo que hace es intentar nuevas explicaciones al respecto: la población aumenta más rápido en los países que están industrializándose en la actualidad, en comparación con la población de los que se industrializaron en el pasado, además de que en estos últimos, las migraciones internacionales sirvieron para "aliviar la presión demográfica", situación que no se da en la actualidad... De esta manera, el punto central se resuelve "por hipótesis": como la tecnología moderna hace uso de mayor capital por persona ocupada, entonces la tecnología *debe* ser la responsable del desempleo creciente, el que *debe* estar ocurriendo, puesto que cuando el crecimiento demográfico se acelera, la válvula migratoria ya no funciona y la nueva tecnología ahí está..."

El fetichismo del empleo industrial está presente una vez más. Entre 1950 y 1960, el empleo secundario aumentó un 28% en Brasil, incremento muy inferior al 54% de crecimiento de la población urbana. Para Soares "esto demuestra la incapacidad de la

economía brasileña por mantener la marcha de la industrialización al mismo nivel que el de la urbanización, lo que conlleva a la constitución de una masa creciente de desempleados y subempleados urbanos (Soares, 1967, p. 46). Dado que esta incapacidad es estructural, el autor se siente en posibilidad de proyectar estas tendencias hacia el futuro, en el que prevé una creciente inquietud social y un posible involucramiento de las masas marginalizadas en "actividades políticas radicales". El aumento de esa "masa de individuos descontentos y desempleados" puede "provocar un movimiento político serio y de carácter revolucionario" (Soares, 1967, p. 50). Como puede observarse, esta corriente del pensamiento crítico reúne las conclusiones del análisis tecnocrático sin examinar sus premisas y traduce en esperanzas sus preocupaciones en el plano político.

El tercer artículo publicado en *Dados*, de Frederico Machado de Amorim (1967), asume una posición crítica respecto a los que quieren "resolver" el problema del empleo mediante alternativas tecnológicas. En este sentido, afirma que "hacer un combate a la adopción de técnicas modernas en el Brasil, que es el tema (con frecuencia central) de discusiones teóricas o políticas, es una actitud ingenua —ya que ignora la ley fundamental de la economía capitalista— y engañosa, pues exime de crítica a la responsabilidad de tal sistema, estimulando ilusiones en cuanto a la viabilidad de un programa que propugne por el uso generalizado de "técnicas más convenientes a la realidad nacional" (Amorim, 1967, p. 53). El autor no niega que existe una creciente marginación de grandes grupos de población, pero la atribuye más bien a la deficiente incorporación de mano de obra que a la "distribución del ingreso social extremadamente desigual" (Amorim, 1967, p. 53). El autor cambia el foco de la discusión al recordar que la finalidad del desarrollo no debe ser la multiplicación de empleos, sino el "aumento, duradero y más generalizado, del nivel de vida (o consumo) de la población (Amorim, 1967, pp. 54-55), por lo que es necesario ampliar las inversiones. En una economía capitalista ocurre que una gran parte del excedente acumulable se desperdicia debido a los "gastos innecesarios que resultan si se eleva en un mínimo el grado de racionalidad del sistema" (Amorim, 1967, p. 55). El autor muestra en seguida que la maximización del excedente acumulable (y del empleo, a largo plazo) requiere del uso de técnicas que confieran al trabajo una alta productividad. Termina con una observación que es de las más justas: "...cuando algunos economistas proponen una meta-empleo, indirectamente están proponiendo una meta-consumo, sin pretender distribuir los recursos que hagan posible atender esa nueva demanda de consumo, pues eso implicaría renunciar a tasas elevadas de acumulación y crecimiento de sus modelos teóricos,

que no podrán 'seguirse en la realidad' (a no ser, claro, que se proponga la reducción del consumo)" (Amorim, 1967, p. 62). Amorim representa el pensamiento crítico que va a las raíces del pensamiento tecnocrático y, al exponer sus contradicciones, establece la crítica del sistema dentro de una perspectiva realista.

IV. CONTROVERSIDAD ACERCA DE LA SOBREPoblación RELATIVA EN AMÉRICA LATINA

José Nun publicó un importante artículo que contiene la visión tecnocrática del empleo hasta sus últimas consecuencias teóricas... marxistas. Nun sugiere que en la teoría de Marx, las nociones de sobrepoblación relativa y de ejército industrial de reserva no son sinónimos, como se ha pensado. La categoría de sobrepoblación relativa sería más general, aplicándose a cualquier modo de producción, en tanto que el ejército industrial de reserva sería la forma en que se manifiesta la sobrepoblación relativa en el modo de producción capitalista. Sin embargo, ni aun incluyendo a toda la sobrepoblación relativa existente en el capitalismo tendríamos el ejército industrial de reserva, ya que éste cumple con dos funciones en el proceso de acumulación de capital: la de abastecer fuerza de trabajo al capital cuando éste se encuentra en su etapa cíclica de expansión, y la de contener, mediante la competencia entre trabajadores empleados y desempleados, el aumento de los salarios, a modo de preservar la tasa de ganancia. Nun argumenta que ni siquiera el total de la sobrepoblación relativa realiza estas funciones, puesto que parte de la misma puede ser afuncional y disfuncional para el sistema. Esta parte de la sobrepoblación relativa no sería parte del ejército industrial; constituiría lo que él llama "masa marginal".

Esta distinción inicial podría ser una innovación conceptual bastante aceptable, de no ser por la insistencia del autor en atribuírsela directamente a Marx. Aunque no sea incongruente con Marx, la distinción entre sobrepoblación relativa y ejército industrial de reserva, la noción de masa marginal partiendo de criterios de funcionalidad, parece estar muy lejos del modo marxiano de raciocinio. En términos más concretos, es posible imaginar que la acumulación pueda encontrar obstáculos que la paralizen *antes* de que cualquier sobrepoblación haya sido incorporada a la parte activa del ejército industrial, aunque resulta difícil mostrar que ni siquiera la parte sobrante de la sobrepoblación contribuye en nada para presionar hacia la baja de los salarios. Fernando Henrique Cardoso, en su polémica contra Nun (Cardoso, 1971), sugiere que la sobrepoblación relativa se desdobra en dos partes: los trabajadores que constituyen el ejército industrial de reserva,

y “el excedente de población’, o sea, las fracciones de la sobre-población que no constituyen la ‘clase trabajadora” (Cardoso, 1971, pp. 70-71). Esta interpretación, que sería coherente, para distinguir el ejército de reserva y la masa marginal, Nun la rechaza con vehemencia en su respuesta a Cardoso: “aludo (en el texto original) al excedente de la población, *que es un factor productivo virtual*, de manera que evidentemente me estaba refiriendo a la fuerza de trabajo disponible y no a otra cosa...” (Nun, 1972, p. 118). Así que, según Nun, el capitalismo produce una masa marginal compuesta de trabajadores libres, desempleados, pero que no influyen en la formación de salarios, a pesar de encontrarse en el mercado de trabajo.

En realidad, el autor sustenta que durante la etapa competitiva del capitalismo, presenciada y analizada por Marx, cualquier sobrepoblación relativa era funcional al sistema y, por lo tanto, integraba el ejército industrial de reserva. Sin embargo, en la etapa monopólica sólo una parte de la sobrepoblación relativa es funcional para el sistema, y más específicamente, para el capital monopólico, al mismo tiempo que la parte restante constituye la masa marginal. ¿Cuál sería la diferencia específica entre una y otra etapa del capitalismo? Nun es bastante impreciso a este respecto: menciona al mercado oligopólico como el que “desarticula el mecanismo de libre competencia”, el dominio de las grandes empresas, el flujo continuo de descubrimientos científicos e innovaciones técnicas, la notable expansión de la productividad del trabajo, bajas probabilidades de transferencia de trabajadores de un ramo hacia el otro, concluyendo que “sobre todo pierde apoyo la idea anterior de la posible reabsorción de los trabajadores desplazados por la máquina: la demanda industrial de trabajo tiende a contraerse y, en el mejor de los casos, a estancarse” (Nun, 1969, p. 199). Nun apoya su argumento en numerosas referencias, inclusive una de Marx sobre los *Grundrisse*, que se refiere a una sociedad poscapitalista, en la que dejó de estar vigente la ley del valor. El pasaje de Marx es el siguiente: “Puesto que el trabajo bajo su forma inmediata dejó de ser la fuente principal de la riqueza, el tiempo del trabajador deja (y debe dejar) de ser su medida, así como el valor de intercambio también deja de ser la medida del valor del uso” (Nun, 1969, p. 200). Entonces Nun asegura que “un siglo después, la vigencia de este diagnóstico parece indiscutible”. Se debería cuestionar si dentro del capitalismo actual ya no está vigente la ley del valor.²

² Cardoso, F. H. (1971, p. 72) naturalmente hace la misma objeción, la que rechaza Nun en su respuesta refiriéndose a *otro* pasaje de Marx, también de *Grundrisse*, pero en el que no existe ninguna mención a la ley del valor (Nun, 1972, p. 116). Nun refuta la crítica de Cardoso como si se refiriera a este *nuevo* pasaje y no al que Nun transcribió en su texto original.

En resumen, el razonamiento de Nun es el siguiente: la importancia de la sobrepoblación relativa para la "gran industria mecanizada" se reduce a causa de que: *a)* ésta requiere un volumen de fuerza de trabajo cada vez menor, y *b)* puede pagar a un pequeño número de trabajadores que percibe salarios cada vez mayores aunque no cese la explotación de los mismos (Nun, 1969, pp. 200-201). De nuevo aquí aparece la idea de que el capital monopólico está representado únicamente por la "gran industria mecanizada", versión transformada de la idea de que el único empleo realmente productivo es el industrial. El autor ignora que el capital monopólico está presente también en el sector terciario —servicios personales (transportación de pasajeros, hotelería), actividades comerciales y financieras, etc.— que absorben un volumen importante de mano de obra. De cualquier manera, es difícil concebir la forma en que el capital monopólico logra extraer una cantidad cada vez *mayor* de plusvalía (hecho que, creo, Nun no negaría) de una cantidad cada vez *menor* de trabajo socialmente necesario y, al mismo tiempo, pagar por la unidad de tiempo de trabajo que adquiere un precio cada vez *mayor*. Parece evidente que existe un error...

Nun aplica, finalmente, su enfoque teórico a América Latina, mencionando el hecho de que el empleo industrial crece muy lentamente a pesar de la industrialización, atribuyéndolo a la utilización de la tecnología moderna. En este punto el autor utiliza los argumentos comunes del pensamiento tecnocrático: la política económica puesta en práctica estimuló la importación de equipo; la concentración del ingreso influyó en la composición de la demanda "aumentando el peso relativo de los productos con una densidad elevada de capital"; la presión de los sindicatos, entre otros factores, "produjo, en muchos casos, aumentos directos e indirectos en el precio de la mano de obra", razón que también debió contribuir para que los empresarios tendieran a sustituir trabajo por capital (Nun, 1969, p. 216).

En ningún momento Nun toma en consideración el hecho de que aunque el empleo en la industria haya tenido una tasa de expansión relativamente reducida (la que, además de todo, parece haber sido un fenómeno transitorio en América Latina), el empleo *urbano* haya crecido a un ritmo análogo al de la población urbana. Simplemente ignora el empleo en el sector terciario a pesar de su importancia numérica. Implícitamente lo considera como una especie de subempleo. De esta manera el problema real acerca de cómo se redefine la división social del trabajo en función de un proceso de industrialización retardado y dependiente es pasado por alto.

Cardoso, al final de su crítica, señala el problema preguntando si "existe realmente una 'masa' creciente desocupada" y si "su

crecimiento es en realidad incompatible con la visión de Marx". Cardoso, además, pone el dedo sobre la llaga al negar que exista una tendencia hacia el estancamiento económico en el continente y, principalmente, al apuntar el hecho de que la expansión del empleo en el sector terciario "es indicador de un dinamismo acentuado del capital monopólico para crear empleos" (Cardoso, 1971, p. 75). Nun, en su respuesta, no hace más que reafirmar lo que le parece evidente, o sea, que el estancamiento de la economía latinoamericana es crónico, y que el desempleo y subempleo crecen sin cesar. Para comprobarlo, cita una serie de cifras de la OIT, de la CEPAL, del ILPES, etc., sobre el desempleo y el subempleo en América Latina, que considera confiables pero que en realidad son muy precarias, sobre todo, al confundir el subempleo con la pobreza. En realidad, estas cifras indican que el aumento de la urbanización en América Latina originó un fuerte crecimiento de la *pobreza* urbana, mas no entendiendo el desempleo como fuerza de trabajo ociosa por falta de demanda en el mercado de trabajo.

En suma, Nun establece que lo que se pensaba únicamente como una característica del capitalismo en los países no desarrollados —la incapacidad de generar empleos— es un rasgo de todo capitalismo monopólico, inclusive en los países dominantes. En este sentido es coherente con ciertas tendencias del pensamiento crítico internacional en que percibe a los grupos marginados como el único grupo social que tendría potenciales revolucionarios en el capitalismo actual.

La otra tendencia del pensamiento crítico tiende a ver en el proletariado, dentro de la formación de una clase trabajadora que abarcará con el tiempo a la mayoría de la población, el resultado principal de la industrialización capitalista. De acuerdo con esta concepción, la contradicción fundamental entre el capital y el trabajo, capaz de generar transformaciones revolucionarias, no reside en la pretendida incapacidad del capital para emplear una mayor parte de la fuerza de trabajo —aun cuando esta incapacidad se manifieste cíclicamente y tenga importancia dentro de determinados contextos—, sino en la tendencia del sistema de negar sistemáticamente el acceso a los frutos de la producción a la gran mayoría de los que la realizan.

CONCLUSIÓN

La controversia sobre el carácter social del desarrollo económico, parte de una constatación común, la de que la gran mayoría de la población no se beneficia en nada de este desarrollo. Más aún, mientras unos sustentan que esto se debe a una desadaptación desventurada de las técnicas de producción con la dinámica de-

mográfica, otros atribuyen al carácter capitalista del desarrollo la distribución unilateral de sus resultados. El pensamiento latinoamericano contribuyó a crear ambas corrientes, pero la problemática aún está lejos de resolverse. Para la posición más conservadora, el capitalismo se justifica socialmente en la medida en que "da" empleo a la población más apta para el trabajo, proporcionándole el sustento de esta manera. Cuando el capitalismo no satisface esta expectativa, se debe buscar la causa, ya sea por la falta de adecuación de la política económica (distorsión de los precios relativos), o por la irracionalidad de los empresarios.

Desde un punto de vista crítico, no basta rechazar este tipo de análisis mostrando sus incongruencias. Se deben enfocar los problemas de otra manera. Es lo que se intentó hacer en este documento, tomando como punto central de análisis la lógica que preside a las transformaciones tecnológicas que ocasiona el desarrollo capitalista en los países en que se realiza. De esta manera se intenta comprender la forma en que se constituyó el mercado de trabajo, así como el ejército industrial de reserva. A partir del estudio de las formas de producción de la fuerza de trabajo por el capital, se verifica que la "industrialización", que ocasiona el desempleo, es menos paradójica y también menos "corregible" de lo que se piensa en general.

BIBLIOGRAFÍA

- Amorim, F. M.: "Emprego e Desenvolvimento: Notas para un debate", en 1967 *Dados*, vol. 2, núm. 3.
- Cardoso, F. H. y J. L. Reyna: "Industrialización, Estructura Ocupacional y Estratificación Social en América Latina", en *Dados*, vol. 2, núm. 3, 1967. También en Fernando Cardoso, *Cuestiones de sociología del desarrollo*. Santiago, Editorial Universitaria, 1968.
- Cardoso, F. H.: "Comentario sobre los conceptos de sobrepoblación relativa y marginalidad". *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*, núms. 1-2. 1971
- CEPAL: "Creation of Employment Opportunities in Relation to Labour Supply", en Hausser, P. (comp.). *Urbanization in Latin America*. París, UNESCO. 1961
- Lewis, W. A.: "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour". *The Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 22, núm. 2. 1954
- Nun, J.: "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal", en *Revista Latinoamericana de Sociología*, vol. v, núm. 2. 1969
- : "Marginalidad y otras cuestiones". *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales*, núm. 4. 1972

- Prebisch, R.: "Reflexiones sobre algunos aspectos del desarrollo económico de la América Latina", en Naciones Unidas, *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico en América Latina: Ensayos de interpretación económica*. Santiago, Editorial Universitaria.
- 1969
- Slawinski, Z.: "Los cambios estructurales del empleo en el desarrollo económico de América Latina", en *Boletín Económico de América Latina*, Nueva York, CEPAL.
- 1965
- Soares, G. A. D.: "A Nova Industrializacao e o Sistema Politico Brasileiro", en *Dados*, vol. 2, núm. 3.
- 1967

Dinámica del mercado de trabajo urbano: el sector informal urbano en América Latina¹

Víctor E. Tokman

El renacimiento de la preocupación por la problemática del empleo ha traído aparejado el redescubrimiento y perfeccionamiento de la teoría económica en materia de funcionamiento de las economías en desarrollo. Durante la década de los 50 se desarrollaron modelos de crecimiento que, aunque dieron origen a discusiones críticas, perduraron posteriormente, influenciando la formulación de las decisiones económicas. El pensamiento económico latinoamericano no permaneció ajeno a dicho debate, aportando contribuciones a partir de la realidad de la región. En este trabajo se pretende analizar la evolución de este debate enfocado principalmente en función de la generación y funcionamiento de los mercados de trabajo urbanos. En la primera parte se discute el marco teórico económico disponible, y en la segunda se analiza el mercado de trabajo informal, en el cual se concentran gran parte de la fuerza de trabajo y de los problemas de bajos ingresos de las ciudades latinoamericanas.

¹ Las ideas que aquí se expresan, especialmente las relacionadas con el sector informal, reflejan en gran medida el estado del conocimiento no sólo propio, sino también de mis colegas en PREALC. En especial, quiero destacar entre ellos a Paulo Renato Souza, con quien he estado trabajando sobre este tema durante los últimos años, ya que resulta extremadamente difícil separar nuestra propiedad intelectual sobre este tema. Se recibieron numerosos comentarios a las distintas versiones de este trabajo, los que en alguna medida fueron considerados en el proceso de reescritura del mismo. Por ello resultaría muy difícil agradecer individualmente a cada uno de ellos. Quiero, sin embargo, agradecer especialmente a Rubén Kaztman, quien en su papel de coeditor del libro para el cual este trabajo se preparó, contribuyó sustantivamente a aclarar diversos aspectos del mismo.

LA DINÁMICA DEL MERCADO DE TRABAJO URBANO

El famoso artículo de Lewis introdujo un modelo de análisis de la dinámica del sistema económico en los países en desarrollo que implica utilizar el instrumental de análisis clásico al introducir como uno de los elementos principales la existencia de una oferta ilimitada de mano de obra y elaborando un marco teórico que explica el crecimiento de la producción a partir de la acumulación del capital, la que a su vez se determina en función del análisis de la distribución del ingreso. Lewis presenta un modelo donde distingue un sector de baja productividad (subsistencia) y otro de alta productividad (capitalista). En el primero, el nivel de ingreso es igual a la productividad media y existe un excedente de mano de obra que puede transferirse hacia el resto de la economía sin afectar la producción. Bajo estas condiciones, las personas ocupadas en el mismo están dispuestas a ingresar al sector capitalista por un salario ligeramente superior al que perciben. Dado que la productividad del sector capitalista es lo suficientemente alta como para pagar ese salario sin afectar las utilidades, el sector capitalista se enfrenta con una oferta ilimitada de mano de obra en el sentido de que a ese nivel de salario, casi toda la mano de obra ocupada en el sector de subsistencia está dispuesta a optar por una ocupación asalariada.

La reinversión de la plusvalía generada en el sector capitalista permite elevar la productividad marginal de la mano de obra empleada en el sector, y dado el salario fijo, se generará un proceso de crecimiento que implica la expansión de la producción del sector y una mayor absorción de mano de obra, hasta que desaparezca el excedente de fuerza de trabajo.²

De esta manera, tenemos una primera concepción del funcionamiento y evolución previsible del mercado de trabajo urbano. El mismo opera, principalmente, por expansión de puestos de trabajo y con un nivel de salarios cercano al nivel de subsistencia. A pesar de que existe un mercado dual de partida, existe una tendencia a unificar ambos mercados a medida que el sector capitalista logre absorber proporciones crecientes de la fuerza de trabajo. De hecho, la dualidad es sólo estática descriptiva, ya que la dinámica del sistema descansa exclusivamente en la capacidad de acumulación del sector capitalista, la que, a su vez, se posibilita por los cambios en la distribución del ingreso en favor de los empresarios.

La dinámica del sistema, y en especial el proceso de acumu-

² Según Lewis, el margen es habitualmente del 30%. Este margen puede explicarse de diversos modos. En parte, sólo refleja diferencias en el poder adquisitivo entre los sectores (campo *versus* ciudad) pero también refleja diferencias en salarios reales (Lewis, 1954).

lación descrito anteriormente, ha sido cuestionada en aspectos muy diversos a la luz de la experiencia latinoamericana.^{3, 4} En primer lugar, se objeta la automaticidad del proceso de reinversión en función de los determinantes reales de la inversión. En segundo lugar, se cuestiona la posibilidad de expandir el sector capitalista en un patrón que implica la ampliación de capital y la consiguiente expansión de los niveles de empleo. En tercer lugar, se elabora sobre la disponibilidad de fondos para invertir y las propensiones a consumir de los grupos empresariales. Por último, se analiza el proceso de incorporación y difusión de tecnología que en definitiva determina un modelo de comportamiento muy diferente al originalmente planteado.

La reinversión automática del excedente creciente generado en el sector capitalista supone que los incentivos microeconómicos que otorga para una empresa la elevación de su productividad, pueden extrapolarse para la economía en su conjunto. El comportamiento macroeconómico es, sin embargo, diferente según la estructura de mercado que se suponga tanto en cuanto a la oferta como a la demanda. En condiciones de competencia, la expansión de la producción de los empresarios existentes y de los que recién ingresan al mercado se produce bajo el supuesto de que la producción adicional podrá colocarse a los precios vigentes. Este supuesto es falso en términos estáticos, pero termina resultando real desde un punto de vista dinámico, ya que aun cuando los precios bajan, la reinversión genera condiciones para el crecimiento a través de un desplazamiento de la curva de demanda.

³ Lewis señala, sin embargo, que los salarios pueden comenzar a subir antes de que el proceso se complete si la productividad media en el sector de subsistencia aumenta. Ello puede ocurrir porque: i) la expansión del sector capitalista es tan rápida que supera la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo en el sector de subsistencia; ii) existe progreso técnico en el sector de subsistencia, y iii) los términos de intercambio del sector capitalista se deterioran en relación al de subsistencia (Lewis, 1954).

⁴ En rigor histórico, la discusión sobre este tema en América Latina fue anterior en el tiempo a la aparición del artículo de Lewis, ya que las principales líneas de pensamiento que se elaboran en torno a la CEPAL en las décadas de los cincuenta y los sesenta se presentan ya en los primeros estudios económicos de fines de los cuarenta y en los trabajos de Prebisch de esa misma época. La claridad en la presentación de Lewis facilita, sin embargo, el método de exposición si se lo toma como referencia. Arrighi cuestiona también el modelo de Lewis en cuanto a su validez para África, analizando el caso de Rodesia desde fines del siglo pasado hasta la actualidad. Su principal conclusión es que la relevancia del modelo se limita solamente al periodo de entreguerra; antes de 1920 la oferta de mano de obra no era ilimitada, y posteriormente a la segunda guerra, aun cuando dicho supuesto puede ser aceptado, el comportamiento de la economía fue totalmente diferente. La diferencia fundamental, a su juicio, radica en el proceso de acumulación capitalista que se efectúa en forma de profundización (*deepening*) y no de ampliación (*widening*) del capital y en el que los excedentes reinvertibles se exportaron, o se absorbieron improductivamente, o no se generaron (Arrighi, 1970).

En situaciones de mercados oligopólicos el patrón de crecimiento será distinto. El empresario oligopolista está consciente de la situación del mercado que enfrenta y, por lo tanto, la reducida dimensión del mismo y una demanda efectiva deficiente le impiden suponer que los precios se mantendrán, estando consciente que la producción adicional sólo podrá colocarse si los precios disminuyen. De allí que bajo estas condiciones el excedente puede no reinvertirse o, al menos, no reinvertirse en su totalidad. El mayor conocimiento del mercado por parte del oligopolista se refuerza por sus características adicionales. La primera es que dadas las discontinuidades técnicas existentes, la producción no puede expandirse gradualmente y, por ende, las expectativas por demanda adicional deben superar cierto mínimo. La segunda es que el mecanismo financiero tampoco opera, ya que las utilidades de las empresas oligopólicas son retenidas hasta que puedan utilizarse para autofinanciamiento, determinando una insuficiencia en los fondos disponibles para las empresas medianas y pequeñas y para los nuevos ingresos (Spaventa, 1959; Pinto, 1965). La tercera se refiere al hecho de que el sector oligopolista está generalmente en manos de empresas transnacionales cuya propensión a invertir está determinada, principalmente, por la disponibilidad de divisas para repatriar utilidades y capital (Arrighi, 1970).

La consideración del comportamiento de la demanda y de la estructura de oferta al nivel latinoamericano se nota claramente en los autores que analizan el proceso de industrialización (CEPAL, 1965; Furtado, 1969; Pinto, 1965; Vuskovic, 1970). La dinámica del sistema falla, principalmente, por la insuficiencia de demanda, la expansión en los requerimientos de capital por unidad de producción y por trabajador, y la escasez de ahorros. Todos éstos son elementos intrínsecos al estilo de crecimiento seguido por las economías dependientes de la región.

El agotamiento del proceso de sustitución de importaciones está determinado por el comportamiento de la demanda, que a su vez depende de la distribución del ingreso. La incapacidad del modelo de industrialización de alterar la concentración del ingreso existente, restringió el mercado orientando la producción de manera creciente hacia artículos de consumo duraderos de mayor valor y bienes de capital que, en general, suponen un coeficiente de capital por trabajador más alto que en las actividades tradicionales. La resultante es una reducción en la relación producto/capital (por la concentración de inversiones en actividades más intensivas en capital) que redonda en un menor crecimiento y en una reducción en la absorción de mano de obra, motivada tanto por el menor crecimiento como por el aumento de la relación capital/mano de obra. Dado que los aumentos de productividad no se reflejan en reducciones de precios y que los mismos

se concentran en los sectores más intensivos en capital, la tendencia anteriormente señalada se refuerza.

El tipo de asociación prevaleciente entre nivel de ingreso de los demandantes, tipo de bien demandado y tecnología utilizada ha sido objeto de numerosas discusiones. En otro trabajo sobre este tema (1975) hemos discutido la validez de los supuestos mencionados en el párrafo anterior para Venezuela, Perú y Ecuador, llegando a la conclusión de que la estructura del consumo es relativamente inelástica a los cambios en el nivel de ingreso y que las tecnologías utilizadas en la producción de bienes de consumo duraderos no necesariamente son más intensivas en el uso de capital que las utilizadas para producir bienes de consumo no duraderos. Existen, asimismo, otros trabajos que apuntan en la misma dirección (Cline, 1972; Morley y Williamson, 1973).

Los mayores requisitos de capital se ven acompañados también por restricciones en las posibilidades de formación de capital, tanto desde el ángulo de la movilización de ahorros como por la disponibilidad de bienes de inversión. La estructura de producción nacional sesgada hacia la producción de bienes de consumo duradero limita la capacidad interna de producción de bienes de capital y el margen disponible para la importación de estos bienes presenta rigideces que en gran medida obedecen al cambio en la composición de la demanda por importaciones, en favor de bienes intermedios o partes para las industrias de bienes de consumo duradero (Vuskovic, 1970).

Las posibilidades de generación de ahorros tampoco se materializan, ya que por un lado el carácter periférico de las economías latinoamericanas implica que las ganancias de productividad se transfieren a las economías centrales y, por otro, que las industrias de bienes de capital al enfrentarse ante un mercado limitado y sin posibilidades de financiamiento, requieren precios relativos muy altos para su desarrollo. Esta situación refuerza el aumento de la relación capital/producto, y ante salarios estables, según argumenta Furtado (1969), implicaría una reducción en la tasa de ganancias. Sin embargo, tal como señalan Tavares y Serra (1971), en condiciones de competencia imperfecta con gran concentración de la producción en un reducido número de plantas, las tasas de ganancias no tienden a igualarse, sino que, por el contrario, serán siempre mayores en los estratos modernos del sector industrial, aun cuando tengan una menor relación producto/capital.

Por otro lado, la concentración del ingreso tampoco lleva aparejado un aumento de los ahorros, pues la propensión a consumir de los grupos de ingresos más altos es muy elevada y su componente importado es también alto. Asimismo, gran parte de los ahorros generados se transfiere al exterior (Seers, 1970; Orr, 1970). La nueva situación repercute también sobre el destino de los

ahorros y las disponibilidades de crédito, ya que el financiamiento de los bienes de consumo duradero, al ser un requisito indispensable para la ampliación del mercado para ese tipo de bienes, adquiere una participación dominante en los recursos destinados al financiamiento del consumo ⁵ (Pinto, 1970; Tavares y Serra, 1971).

Finalmente, la concentración de los frutos del progreso técnico determina condiciones de heterogeneidad productiva que establece normas de funcionamiento del sistema económico diferentes de las planteadas por Lewis. Pinto analiza la difusión del progreso técnico en América Latina concluyendo que el mismo se concentra en determinadas áreas de la economía, estableciendo una "heterogeneidad histórica" que implica no sólo diferencias intrasectoriales, sino también entre áreas geográficas y entre unidades de una misma actividad productiva. De hecho, América Latina no experimenta una evolución en materia tecnológica, sino una "superposición" de nuevas tecnologías sobre otras más antiguas sin que implique la desaparición de estas últimas ⁶ (Pinto, 1965).

A partir del análisis de Pinto, Tavares y Serra (1971) analizan la dinámica de la heterogeneidad estructural, describiendo la incorporación del progreso técnico como ciclos de modernización que se producen principalmente al interior del polo moderno de la economía y que sólo alcanzan de manera restringida a los estratos de productividad intermedia. Los factores que determinan dicha limitación en el alcance del progreso técnico son, principalmente, la reducida elasticidad ingreso de la demanda por alimentos de los grupos de ingresos medios y altos, que son los beneficiados por el proceso y el sesgo del progreso técnico hacia un menor uso de insumos poco elaborados.

La dinámica de la incorporación y difusión del progreso técnico impulsa a la ampliación de la modernización hacia nuevas áreas para realizar el excedente. Sin embargo, el comportamiento de los empresarios en mercados oligopólicos, las características tecnológicas y la estructura de demanda se interaccionan dinámicamente en la misma dirección, reduciendo la tasa de absorción de

⁵ De acuerdo con un estudio efectuado por la Universidad Católica de Chile, el monto de créditos para automóviles a fines de 1968 era mayor que el destinado para viviendas DFL 2, que son las estimuladas y subsidiadas por el Estado y constituyen el grueso de la construcción de viviendas.

⁶ Pinto argumenta que la emergencia de un sector industrial y su complejo "moderno" se presenta como una *superposición sobre la estructura tradicional*, que apenas se modifica, salvo en aquellos nudos donde había concentrado su impacto el modelo primario exportador (Pinto, 1965, p. 25). En la misma línea de argumentación señala, asimismo, que más de una dualidad existe una "heterogeneidad histórica" en que conviven unidades económicas representativas separadas por siglos de evolución, desde la agricultura primitiva de subsistencia, a veces precolombina, a la gran planta siderúrgica o de automotores montada a "imagen y semejanza" de la instalada en una economía adulta (Pinto, 1965, p. 8).

mano de obra y restringiendo la creación de ingresos a los sectores más avanzados de la economía.⁷

El modelo de crecimiento basado en la expansión del sector capitalista ha sido también cuestionado en términos del costo social que traería aparejado durante la transición hacia la homogeneización. Aun suponiendo que existen fuerzas dentro del sistema que resultan en una tendencia a la homogeneización, el plazo que se tomará para que la fuerza de trabajo ocupada en los sectores no capitalistas disminuya en valores absolutos supera a los 25 años y la modernización completa requeriría un periodo no inferior a 50 años en los países hoy día más desarrollados de la región, como Argentina, Chile, Uruguay y Venezuela (Vuskovic, 1970). Asimismo, trabajos más recientes de CEPAL y PREALC indican que si continúan las tendencias de crecimiento concentrado para América Latina en su conjunto en los próximos 30 años, aun cuando se lograra aumentar la proporción de mano de obra ocupada en el sector moderno del 51 al 56%, el número de personas en los sectores no modernos se duplicará en el mismo periodo (CEPAL, 1974; PREALC, 1975a).

El estilo de crecimiento experimentado por América Latina tiene repercusiones claras sobre el funcionamiento de los mercados de trabajo urbanos. La incapacidad de los sectores modernos para absorber mano de obra al ritmo requerido y la heterogeneidad de la estructura productiva determinan la existencia de mercados de trabajo diferenciados. Los nuevos integrantes de la fuerza de trabajo urbano (provenientes del crecimiento vegetativo de las ciudades o los migrantes de las zonas rurales) no encuentra ocupación en el sector moderno, debiendo obtener alguna ocupación en otros estratos productivos, donde la demanda de mano de obra no depende del proceso de acumulación dentro del sector, sino que el nivel de empleo está determinado por el excedente de fuerza de trabajo y por la posibilidad que ofrece el mercado de producir o vender algo que genere algún producto (Souza y Tokman, 1975).

De esta manera se configuran *varios* mercados de trabajo urbanos, cuya diferenciación proviene no tanto por las diferencias en la oferta de mano de obra (capital humano), sino principalmente por las condiciones prevalecientes en la demanda, en el

⁷ Spaventa discute en detalle el proceso de acumulación en estructuras oligopólicas señalando que el empresario oligopolista al prever pérdidas potenciales trata de eliminar riesgo e incertidumbre, dirigiendo la inversión hacia sectores más seguros. Asimismo, señala que las condiciones tecnológicas en este tipo de estructura se caracterizan por discontinuidades y por la existencia de economías de escala que incentivan a la concentración y constituyen un obstáculo para la entrada de nuevos productores. (Spaventa, 1959, p. 429-430). M. C. Tavares discute también el proceso de acumulación en una estructura oligopólica analizando específicamente el caso de Brasil (Tavares, 1975).

proceso de acumulación y en las características tecnológicas.^{8, 9} El mercado de trabajo formal o moderno se caracteriza por el lado de la demanda de mano de obra por la existencia de puestos de trabajo en empresas organizadas y de servicios personales requeridos por los estratos de mayores ingresos. Por el lado de la oferta, abarca a las personas más calificadas y con mayor experiencia en cada categoría profesional. El mercado de trabajo informal concentra a los ocupados que desarrollan actividades por cuenta propia, a los que trabajan en empresas pequeñas y a los que prestan servicios personales de baja productividad (PREALC, 1974a).

Cabe señalar que la conceptualización de la existencia de mercados de trabajo diferenciados no implica asumir condiciones de dualismo, ya que, por el contrario, se plantea la existencia de relaciones entre los diversos mercados y se incorporan las diferencias tecnológicas al interior del sector moderno como una de las características fundamentales de funcionamiento. Esta concepción de un mercado de trabajo formal estratificado permite visualizar al sector informal como el último eslabón en la jerarquización establecida por la heterogeneidad estructural¹⁰ (Souza y Tokman, 1975).

NATURALEZA Y FUNCIONAMIENTO DEL SECTOR INFORMAL

La interpretación mencionada del proceso histórico de generación del sector informal es coincidente en la mayoría de los autores que han analizado recientemente la problemática de dicho sector

⁸ En un trabajo de PREALC se agregan las modalidades de utilización de mano de obra como característica diferencial adicional. Así, el sector moderno se caracteriza por una organización de tipo capitalista donde la disponibilidad de capital y la posibilidad de absorber a través de variaciones de inventarios las fluctuaciones de demanda, permite estabilizar la curva de demanda por trabajo y, por ende, el empleo en el sector será de tipo asalariado. Por el contrario, en el sector informal la fluctuación en la demanda se traslada a los ocupados, quienes desempeñan actividades por cuenta propia a ocasionales (PREALC, 1974, b y c).

⁹ En dos trabajos referidos a Estados Unidos se sostiene también la teoría de la existencia de mercados de trabajo segmentados. En uno de ellos se analizan los distintos factores determinantes, distinguiendo la característica diferenciada del progreso técnico, el nivel de calificaciones, los salarios de reserva que se pagan por mantener la mano de obra calificada y la escasa movilidad (Victorisz y Harrison, 1973). En el otro, se presenta un análisis en función del desarrollo histórico de Estados Unidos y se asigna un papel preponderante a la estructura monopólica prevaleciente, en la determinación de la existencia de mercados segmentados (Reich, Gordon y Edwards, 1973).

¹⁰ La característica no dualista de esta interpretación está explícitamente señalada tanto por Pinto como por Tavares y Serra, quienes señalan que el proceso de heterogeneización estructural no es un fenómeno de desintegración, sino de sobreposición de cortes transversales y horizontales que produce una estratificación económica y social con planos y grados distintos y asincrónicos de integración (Pinto, 1970; Tavares y Serra, 1971).

y que en su mayoría se vinculan de una manera u otra al Programa Mundial del Empleo de la OIT. Existe consenso en cuanto a la importancia de este mercado de trabajo urbano y en cuanto a la incapacidad del resto del sistema de absorber mano de obra a la tasa requerida por el aumento poblacional y por las migraciones rurales-urbanas. Este aspecto, como se verá más adelante, se encuentra también con claridad y con escasas discrepancias en análisis efectuados en América Latina en las décadas pasadas, utilizando, principalmente, el corte metodológico tradicional-moderno y la discusión sobre marginalidad.

Reconocida la existencia y permanencia del sector informal, la temática a investigar se centra en analizar las características del sector y su funcionamiento a fin de poder, por un lado, anticipar las tendencias previsibles y, por otro, formular políticas. La mera observación del sector permite rescatar algunas de sus características fundamentales. Quizás la más importante y que constituye una condición necesaria, es la facilidad de entrada (Orr, 1972; Souza y Tokman, 1975; PREALC, 1975a). Dicha facilidad de entrada está proporcionada, principalmente, por la ausencia de barreras administrativas y, en especial, por los escasos requerimientos de capital, tanto físico como humano. Esto no significa que no existan barreras informales para la inserción ni que el grado de las mismas sea homogéneo para todas las actividades informales. Lomnitz (1975) muestra que las redes de inserción estructuradas en torno a relaciones de parentesco y amistad son importantes canales de acceso al mercado de trabajo informal en México. Asimismo, Peattie (1976) señala que en Colombia, hasta en actividades como los vendedores callejeros de diarios, existe cierto grado de organización. Sin embargo, la existencia o no de barreras a la entrada debe evaluarse en términos relativos, comparando con las posibilidades de acceso al sector moderno. En este sentido, los elementos determinantes de la inserción en el sector informal (parentesco, amistad, vecindad, etc.) son más fácilmente alcanzables que los requeridos para entrar al moderno (principalmente educación y capital).

De allí que en el sector informal se utilicen tecnologías simples y que la mano de obra sea poco calificada. Asimismo, la organización es mínima, las unidades productivas son de tamaño reducido y existe escasa separación entre el trabajo y el capital. Este último aspecto ha sido tomado por algunos autores (Hart, 1973; PREALC, 1974b; Bienefeld, 1975) como la característica fundamental elevando las relaciones de producción existentes a variable definitoria del sector. Otros autores la incorporan como característica predominante, pero admiten la posibilidad de coexistencia de relaciones de producción diferentes en el interior del sector (Orr, 1972; Souza y Tokman, 1975).

La facilidad de entrada depende también de la estructura de mercado en que se inserta la actividad en cuestión. Por ello, el sector informal se restringe a aquellos mercados donde tal condición es posible. En teoría, la facilidad de entrada se registra en mercados perfectamente competitivos y en algunos segmentos de los mercados de tipo oligopólico concentrado. En estos últimos, la instalación de empresas oligopólicas requiere de tamaños mínimos de mercado y condiciones de estabilidad, tanto para aprovechar las economías de escala como para asegurar una utilización adecuada del capital instalado (Labini, 1966; Souza y Tokman, 1975). En la base de la pirámide de oferta de estos mercados se encuentra un gran número de unidades productivas que muestran un comportamiento similar al del mercado de competencia perfecta, ya que no tienen poder para alterar los precios y no existen barreras para la entrada de nuevas unidades productivas.

A partir de las dos condiciones que determinan la facilidad de entrada (tecnología y posición, y estructura de mercado), se pueden definir las actividades incluidas en el sector informal. Las personas ocupadas en las mismas tendrán, por lo general, ingresos bajos. Por un lado, las ganancias sólo pueden ser normales, ya que al desenvolverse en mercados competitivos¹¹ o en la base de la pirámide de oferta de los mercados oligopólicos concentrados, no tienen posibilidad de obtener ganancias oligopólicas. En los primeros, el equilibrio se alcanza a niveles de precios y costos similares y en los segundos, las empresas oligopólicas fijan el precio al nivel de los costos de las más pequeñas, asegurándose ganancias oligopólicas. Por otro lado, la facilidad de entrada implica que el ingreso de las personas ocupadas en tales actividades tiende a deprimirse frente al crecimiento en su número. Dicho ingreso fluctuará entre un nivel mínimo de subsistencia y el nivel al que se encuentren alternativas de trabajo, constituyéndose, por ende, la variable de ajuste que determina el número de ocupados en una actividad informal dada (Souza y Tokman, 1975).

En este sentido, la creación de puestos de trabajo dentro del sector no responde tanto a la acumulación de capital dentro del mismo, sino que está determinada, principalmente, por el excedente de población que no encuentra ocupación en el resto de la economía y por las posibilidades que ofrezca el mercado de producir o vender algo que genere algún ingreso (PREALC, 1974a). Asimismo, la escasa capacidad interna de generación de exceden-

¹¹ En un mercado aparentemente único pueden existir diferenciaciones que impliquen que dos personas trabajando en una misma actividad no organizada y de bajo nivel tecnológico pueden estar en sectores distintos del mercado de trabajo: una al actuar como oligopolista diferenciado pertenecería al sector formal y la otra, al operar en un mercado competitivo, se incluiría en el informal. Este caso se presenta muy a menudo en algunas actividades como peluquería, sastrería, mueblería, etc. (Souza y Tokman, 1975).

tes se combina con escaso acceso a otras fuentes de financiamiento, determinando una restricción en la expansión del sector por el lado de la oferta.

La aceptación del marco conceptual señalado permite avanzar en el análisis de las tendencias en cuanto a su participación en el ingreso total. Así, la expansión de las actividades del sector informal que operan en mercados oligopólicos concentrados sólo puede ser de carácter temporal, dado que alcanzado un cierto crecimiento de la demanda y un tamaño mínimo de mercado, las unidades de menor tamaño tienden a perder peso relativo por expansión de las empresas oligopólicas existentes o por incorporación de nuevas (Labini, 1966). Esto no implica, necesariamente, que dichas actividades tienden a desaparecer, ni tampoco que lo harán en un plazo definido. Por el contrario, existen una serie de factores que permitirán observar una tendencia menos pronunciada, e incluso contraria. Estos factores son muy diversos. Desde las limitaciones existentes en la capacidad de expansión de las firmas de mayor tamaño, hasta la existencia de competencia imperfecta en los mercados de bienes, y especialmente en los de factores. Por otro lado, factores de tipo político, como la conveniencia de no presentarse ante el público y gobierno como monopolios, pueden llevar a las grandes empresas a tolerar la existencia de unidades informales, y, finalmente, la actitud de los ocupados en el sector puede implicar una gran resistencia a abandonar las actividades que desempeñan estando dispuestos a aceptar un alto riesgo a un nivel de ingreso muy reducido ¹² (Sansone, 1975; Steindl, s.f.; Tokman, 1977).

En las actividades informales que operan en mercados competitivos, cabe distinguir aquellas en que es previsible una tendencia a la oligopolización, para las que se aplicará lo señalado anteriormente, de las que no se prevé tal tendencia. En ambos casos, la evolución del mercado dependerá de la evolución del ingreso global y, en especial, de las elasticidades, ingresos y precios de los bienes generados. En resumen, la tendencia en la participación del sector informal en el conjunto dependerá de la ponderación de las diferentes actividades. Si predominan las actividades señaladas en los dos primeros subgrupos, la tendencia será a la reducción, aunque no a la desaparición, debido a los efectos compensatorios que se generan en las actividades desarrolladas en el tercer grupo (Bienenfeld, 1975; Souza y Tokman, 1975).

¹² Esta resistencia a abandonar sus actividades tiene causas económicas claras, dado que en el sector informal encuentra empleo, por lo general no sólo el productor, sino también los miembros de su familia. Ante una situación de desempleo abierto en la economía, los ocupados en el sector preferirán continuar su actividad a una remuneración menor, ya que aunque estuvieran dispuestos a reducir el ingreso deseado, no encontrarían empleo fuera del mismo. Un análisis detallado de esta situación referida a las actividades comerciales se efectúa en otro trabajo del autor (Tokman, 1977).

La discusión sobre el grado de potencialidad del sector informal, que es de importancia fundamental para la formulación de políticas, presenta divergencias claras que en gran medida responden a diferencias en el marco conceptual utilizado. Así, se sostiene que el sector informal presenta potencialidad productiva y que su apoyo no representa costo alguno en la eficiencia en el uso de los recursos. Más aún, su situación de bajo nivel de ingreso y productividad responde, según este diagnóstico, a discriminación en cuanto al acceso a los mecanismos de protección del Estado. La corrección de este tratamiento discriminatorio permitirá no sólo la expansión del sector, sino una mejor utilización de recursos (ORT, 1972). De hecho, esta línea de pensamiento supone que el sector informal actúa en mercados competitivos, tanto de servicios como de bienes, donde tiene ventajas comparativas.

Otras interpretaciones asignan a la relación del sector informal con el resto del sistema características de subordinación y dependencia. La capacidad de expansión del sector en el largo plazo se ve limitada por la explotación en los términos de intercambio, por su dependencia con respecto a los insumos producidos por las grandes empresas y por el hecho de insertarse en mercados que no pueden expandirse demasiado, pues a partir de cierto límite se tornan atractivas para las grandes empresas (Bienefeld, 1975; Villavicencio, 1976; Singer, 1970). Esta interpretación no plantea explícitamente la discusión sobre potencialidad, pero implícitamente acepta que la misma sólo se registra para tamaños de mercados reducidos.

Por último, existen otras interpretaciones más neutrales en materia de potencialidad (Weeks, 1975; Souza y Tokman, 1975). En las mismas se supone que dentro del sector informal coexisten actividades cuyo desarrollo no implica costo alguno, con otras cuyo fomento implica sacrificio económico en el uso de los recursos. Ello no implica, sin embargo, emitir juicio sobre el costo social si se otorga mayor ponderación a la distribución del ingreso en favor de los grupos más pobres. En materia de políticas, esta interpretación postula no sólo el tratamiento no discriminatorio del sector, sino también el apoyo al mismo, lo que podría llegar incluso a revertir la tendencia a la reducción esperada en algunas actividades. Para ello se requeriría, sin embargo, actuar simultáneamente sobre el resto de la economía, que es donde en definitiva radican parte importante de las determinantes del funcionamiento del sector.

EL SECTOR INFORMAL COMO CATEGORÍA ANALÍTICA

La introducción del concepto de sector informal para el análisis del funcionamiento de las economías en desarrollo y en especial

de los mercados de trabajo, presenta similitudes y diferencias con otros cortes metodológicos ya utilizados para el mismo propósito. Sin pretender analizar exhaustivamente la temática, conviene, al menos, analizar críticamente algunos de estos enfoques con puntos de contacto aparentes. En esta sección abordaremos dos de ellos: la dicotomía moderno-tradicional y la marginalidad.

El primer corte analítico se utiliza en América Latina desde los años cincuenta. Se inscriben en este tipo de análisis el conjunto de trabajos generados en torno a la CEPAL que cuestionan el modelo interpretativo del desarrollo a la Lewis, pero que utilizan el mismo marco metodológico. Más recientemente, Singer efectúa un análisis más detallado y centrado en el funcionamiento de los mercados de trabajo (Singer, 1970). Para estos autores, el sector tradicional (autónomo para Singer) es sólo importante como proveedor de mano de obra para el sector moderno, y dado que será absorbido por el mismo, su análisis sólo se efectúa en relación con la determinación del costo de oportunidad de la mano de obra que se traslada de un sector a otro.

El trabajo de Singer muestra con mayor claridad este marco metodológico, y si bien presenta un análisis más detallado del sector autónomo, su conclusión es básicamente la misma. Para Singer, las actividades desempeñadas por el sector autónomo pueden ser, en principio, sustituidas *con ventajas* por empresas capitalistas; las mismas subsisten porque subremuneran los factores productivos, lo que a su vez está determinado porque no tienen modos alternativos de utilizarlos. A largo plazo, la economía capitalista tiende a crecer en detrimento del sector autónomo en términos relativos, sin que este último se reduzca en términos absolutos.¹³

El análisis del sector informal es coincidente con Singer y los autores cepalinos en cuestionar la validez predictiva del modelo de Lewis acerca de la absorción por parte del sector moderno, basados en el análisis del proceso de acumulación del conjunto de la economía. Sin embargo, el cuestionamiento de la tendencia en esos autores no implica evaluar la validez del supuesto principal de funcionamiento, esto es, la afuncionalidad de las actividades tradicionales (o autónomas, o informales). De hecho, para ellos la existencia del sector tradicional, al ser más ineficiente que el sector moderno, implica un costo que se deriva del funcionamiento del modelo capitalista de desarrollo. El conjunto de estu-

¹³ El análisis de Singer por actividades dentro del sector autónomo pone de relieve el carácter afuncional del sector al distinguir entre actividades poco penetradas por las empresas capitalistas, actividades satélites de la economía capitalista y actividades de productividad ínfima que subsisten por el bajo costo de oportunidad de los factores. Las dos primeras subsisten temporariamente debido a la restricción de mercado, mientras que las últimas reflejan un estado de subutilización de la fuerza de trabajo (Singer, 1970).

dios en torno al sector informal cuestiona no sólo la tendencia, sino además la validez apriorística del supuesto de afuncionalidad del sector tradicional.¹⁴ No acepta el modelo "residual" y se concentra en el análisis de la naturaleza de la dinámica del crecimiento en el sector. La dicotomía tradicional-moderno (o autónomo de mercado) da por supuesto que el primer sector no es dinámico, mientras que el marco formal-informal no prejuzga la falta de dinamismo del sector (Weeks, 1975).¹⁵

El examen del enfoque del sector informal en relación con la concepción de marginalidad, desarrollada en América Latina en la década de los sesenta, resulta difícil, especialmente porque como ocurre en todo debate de tipo social, la diversidad de aproximaciones al problema de marginalidad impide reconocer alguno de ellos como exclusivo. En general, cabe señalar que la discusión sobre marginalidad se concentra en el análisis de la capacidad de absorción de mano de obra del sector moderno y en el efecto sobre las personas que no logran su incorporación. La opinión prevalente sobre este aspecto, quizás con la importante excepción de Cardoso (1971), es que el sistema no incorpora a la tasa requerida, que es también el punto de partida del análisis del sector informal. El estudio de los determinantes del funcionamiento de las actividades que desarrollan los marginados sólo se efectúa de manera implícita, pues el análisis se concentra en la conceptualización del papel de la población marginal en el proceso de acumulación. Por ello debe, en primer lugar, sistematizarse dicha discusión sobre la problemática que nos ocupa en este trabajo.

Dicha tarea ya ha sido efectuada en gran medida por Villavicencio (1976), quien encuentra conveniente agrupar los trabajos sobre marginalidad en tres grandes categorías: marginalidad ecológica, marginalidad social y marginalidad económica. Dentro de los primeros se incluyen todos aquellos trabajos que abordan el problema de marginalidad con un fuerte sesgo de planificación urbana y destacan en las condiciones habitacionales como variable definicional más significativa (Rosebluth, 1963; Utria, 1965 y 1969; Portes, 1969 y 1970; Maltes y otros, 1970). En el segundo grupo se analizan los trabajos que abordan el problema

¹⁴ Los trabajos disponibles sobre el sector informal presentan, como se señaló en la sección anterior, una gran diversidad sobre este aspecto. Sin embargo, todos coinciden en cuestionar la validez del supuesto de existencia de costo en el conjunto del sector.

¹⁵ Weeks explicita muy claramente esta diferencia conceptual planteando que el análisis del sector informal no prejuzga acerca de su dinamismo, sino que pretende conocer en qué condiciones el cambio dinámico en el mismo será involutivo o evolutivo. El primer tipo de crecimiento se da en condiciones de acumulación y de aumento de la producción *per capita* estáticos, o relativamente lentos y el segundo se plantea en un contexto de crecimiento relativamente rápido, tanto de la producción como del capital (Weeks, 1975).

de marginalidad en términos de la participación e incluyendo las dimensiones étnico-raciales como variables de importancia (Veke-mans, 1969; Cabezas y Durán, 1970; Galán, 1970).

Aun cuando ambos enfoques sobre marginalidad se inscriben en un contexto más amplio, la selección de una variable como de mayor significación, introduce una diferenciación conceptual sustantiva con relación al análisis del sector informal. En este último, las condiciones de precariedad habitacional o no participación pueden constituir atributos que se asocian con la población que se encuentra en el sector informal, pero no constituyen condiciones suficientes.

Por otro lado, al descender de la conceptualización a la definición operativa se observa que los grupos sociales objetivos de análisis en ambos casos constituyen conjuntos que se intersectan, pero son diferentes. Así, por ejemplo, se encuentra en los barrios marginales de las ciudades latinoamericanas un gran número de obreros de empresas del sector moderno, que aun cuando por su nivel de ingreso podrían asimilarse al sector informal, por su relación de producción deben excluirse. Por el contrario, una parte de aquellas personas que desarrollan actividades por cuenta propia o de las microempresas productoras tanto de servicios como de bienes, no se encuentran localizadas en dichas zonas marginales. *A priori*, se puede formular la hipótesis de que el grado de intersección es significativo, pero desafortunadamente no existen investigaciones cuantitativas que aborden este aspecto.

La complejidad de la comparación entre sector informal y marginalidad se agudiza cuando se toman los trabajos que Villavicencio agrupa dentro de marginalidad económica (Nun, 1969; Ribeiro, 1971; Murmis, 1969; Lessa, 1970; Quijano, 1971; Cardoso, 1971; Franco, 1974). Este conjunto de trabajos se ubica en un plano metodológico similar al del sector informal, ya que discute la problemática a partir de la estructura y del funcionamiento del sistema económico, concentrándose en el análisis del papel del excedente de fuerza de trabajo en el proceso de acumulación.

La concepción de la marginalidad a partir del análisis de la teoría de la población y los modos de producción, postula que la población marginal surge en un contexto particular de capitalismo monopolístico y constituye un segmento de población que no presenta relación funcional alguna con el resto del sistema, ni aun como fuente de mano de obra barata¹⁶ (Nun, 1969). En este sentido, la posición planteada presenta la posición extrema de

¹⁶ La discusión entre Nun y Cardoso se centra justamente en este aspecto. Para Nun los marginados no constituyen ejército industrial de reserva (en el sentido marxista) para el sector hegemónico, mientras que para Cardoso el conjunto de la fuerza de trabajo no incorporada puede incluirse dentro de las categorías marxistas comúnmente utilizadas.

afuncionalidad. Existen otros autores (Murmis, 1969) que asocian la condición de marginalidad con el modo de producción, incluyendo como tales a los ocupados en actividades por cuenta propia o en trabajos ocasionales. Este tipo de análisis excluye la posibilidad de incorporar al sector informal aquellas actividades que aunque se efectúan en relación de dependencia y en contextos donde existe división en la propiedad de los medios de producción, deben considerarse como informales.

Por último, otros autores como Quijano (1971), analizan la marginalidad en cuanto a los modos de articulación de la estructura económica. Para este autor, el surgimiento de la modalidad oligopólica y su forma abrupta de incorporación da lugar a la generación de un polo marginal. Dicho polo marginal presenta ciertas características como uso de recursos residuales, inestabilidad, ingresos reducidos y que sirve a un mercado conformado por la propia población incorporada a este nivel, y por ende no permite acumulación creciente de capital.

El análisis del sector informal presenta muchos elementos comunes a la interpretación de Quijano, e incluso es posible ubicarlo dentro del conjunto de autores que considera al sector informal como subordinado y sin capacidad de acumulación. Las diferencias que se pueden encontrar entre el análisis del sector informal y el de marginalidad económica son similares a las que se presentan entre las diversas corrientes de interpretación acerca de la potencialidad de las actividades informales y del grado de integración de las mismas al resto de la economía. Hay coincidencia entre ambos enfoques en que el papel de ejército industrial de reserva desempeñado por la población ocupada en el sector informal (o marginal) es limitado. Existen, sin embargo, diferencias con un gran número de autores que se refieren al sector informal en relación con el grado de complementariedad o competitividad que se registra entre los sectores (o polos, según Quijano). El carácter subordinado asignado al polo marginal se manifiesta tanto por la extracción de excedentes a que está sometido, como por la falta de acceso a los recursos productivos.¹⁷ El análisis del sector informal, además de cuestionar la validez apriorística del primer mecanismo de subordinación, agrega al segundo el acceso restringido a los mercados. Este último elemento no se presenta, sin embargo, de manera homogénea, sino que depende del tipo de actividades, pudiendo detectarse al interior del sector

¹⁷ Quijano (1971) argumenta que la población marginal juega el papel de ejército industrial de reserva para los sectores que todavía operan bajo condiciones de capitalismo competitivo, deprimiendo los salarios y creando un excedente que se transfiere al polo moderno a través de los mecanismos financieros. Quijano olvida, sin embargo, que la demanda por los productos generados por este sector es restringida debido a la subordinación en los mercados, y por ende, el excedente puede no registrarse.

informal subestratos con distinto grado de competitividad con respecto al resto del sistema. En definitiva, ello implica admitir que el sector informal puede tener capacidad de expansión.

DIFERENCIACIÓN Y SEGMENTACIÓN DE MERCADOS DE TRABAJO

El marco analítico en el cual se inserta la concepción del sector informal supone que los mercados de trabajo son, por un lado, diferenciados, ya que las normas que regulan las relaciones entre oferta y demanda de mano de obra son diferentes y por otro, segmentados, ya sea porque la movilidad de mano de obra de uno a otro sector es restringida, o porque existen factores que permiten explicar la coexistencia de diferenciales de ingresos entre sectores con mano de obra excedente.

Aun cuando no existe consenso en la literatura económica acerca de la ponderación y naturaleza de la participación de los agentes económicos que intervienen en la determinación de los salarios en mercados de trabajo formales, hay acuerdo, al menos, en distinguir claramente a las empresas que constituyen la demanda, a los trabajadores que proporcionan la oferta y al Estado, que regula las relaciones entre los dos agentes económicos anteriores. La discusión sobre el tema pasa de los trabajos dentro del marco neoclásico que supone que tanto las empresas como los trabajadores se enfrentan al mercado de manera individual, a aquellos que destacan el carácter monopsónico de las unidades productivas demandantes (Bronfenbrenner, 1956) y a los que además agregan los factores institucionales que actúan tanto en la oferta como en la regulación del mercado, considerándolos como los elementos determinantes en la fijación de los niveles de salarios y empleo (Kerr, 1954; Miller, 1971).

Para estos análisis el mercado de trabajo informal constituye solamente una reserva de mano de obra que se incorpora de alguna manera al mercado formal a una tasa de salario que se determina en este último. El pensamiento económico en torno a la problemática del sector informal cuestiona, como hemos señalado, este marco analítico y trata de determinar los factores que intervienen en la fijación de ingresos y del nivel de empleo al interior del sector. La mayoría de estos trabajos considera la relación que existe entre el sector informal y los demás sectores como uno de los elementos importantes en dicho proceso pero asigna igual relevancia a las características intrínsecas que presenta el sector.

En primer lugar, los agentes económicos que intervienen en el mercado de trabajo formal no se presentan de manera tan diferen-

ciada en el mercado de trabajo informal. En la mayoría de los casos no existe separación entre empresa (demandante) y trabajador (oferente) sino que, por el contrario, predominan las actividades por cuenta propia donde ambas funciones son desempeñadas por la misma persona. En segundo lugar, y en gran parte, como consecuencia de lo anterior, el salario no constituye la forma de remuneración más generalizada. Por último, la acción del Estado en la regulación de las relaciones de trabajo, tanto en materia de legislación como de control, es prácticamente inexistente. De allí que, de hecho, se está en presencia de un mercado no estructurado cuyo funcionamiento está determinado por las características del proceso económico y no por el sistema de relaciones de trabajo, y donde los ingresos se determinan en función de la actividad que desempeñan los ocupados en el mismo y de la cantidad de personas que debe recurrir a este tipo de ocupaciones.

Es evidente, sin embargo, que las vinculaciones entre los mercados de trabajo constituyen un factor de importancia en la determinación del nivel de ingresos y empleo del mercado informal. El acceso indiscriminado de todas las personas a las ocupaciones formales se cuestiona en función de las barreras que los factores institucionales introducen en el mercado. Así, la presencia de los sindicatos y la existencia de reglamentos del Estado determinan lo que se ha denominado "balcanización" de los mercados de trabajo, creándose grupos de trabajadores no competitivos entre los que los beneficios del progreso se distribuyen de manera desproporcionada (Kerr, 1954; Reynolds, 1965; Miller, 1971; Harberger, 1971; Watchel y Betsey, 1973). En este contexto el acceso a los puestos de trabajo del mercado formal sólo se produce a través de determinados puntos de entrada debidamente controlados por las organizaciones sindicales, mientras, que por otro lado, la movilidad intersectorial se restringe y la movilidad dentro del mercado formal responde a reglas diferenciadas. Así, dependiendo del tipo de organización, la movilidad adquiere el carácter de horizontal (cambio entre ocupaciones del mismo nivel) cuando se trata de organizaciones según calificación o verticales (ascensos dentro de una misma estructura jerárquica) cuando las organizaciones son por tipo de industria. En este último caso la movilidad por antigüedad y por mejor calificación se unen para resultar en una mayor estabilidad ocupacional y restringir las posibilidades de acceso para los trabajadores no sindicalizados y de movilidad hacia otras ocupaciones de los sindicalizados (Morley *et al.*, 1977).

De no mediar barreras institucionales que restrinjan la movilidad intersectorial, para que exista segmentación en los mercados de trabajo, deberían existir otros factores que permitan explicar por qué los empresarios están dispuestos a pagar salarios más altos que los que se requieren, dada la alta elasticidad en la oferta de

mano de obra. Dichos factores se encuentran, principalmente, dentro de las empresas oligopólicas, las que están dispuestas a pagar salarios mayores a cambio de una mayor estabilidad en gran parte de su fuerza de trabajo. Esto se combina, asimismo, con una mayor capacidad de pago, dado que al operar con una intensidad de capital más alta, la participación de los salarios en el ingreso total es menor. Existen, además, argumentos secundarios que afectan el comportamiento empresarial y que se relacionan con el deseo de evitar la inestabilidad en los mercados, que se generaría si en condiciones de oligopolio los aumentos de productividad se traducen en disminuciones de precios, con las ventajas de mantener buenas relaciones con los sindicatos, y con el sesgo introducido por la mayor movilidad intersectorial del personal jerárquico (Arrighi, 1970; Bienefeld, 1974).

El cambio en la posición ocupacional de las personas debería ser objeto de análisis, tratando de determinar el grado de movilidad que existe entre los distintos mercados de trabajo y al interior de cada uno de ellos. Dicho cambio puede presentarse tanto porque las ocupaciones se van transformando con el proceso de crecimiento, como porque van apareciendo nuevas ocupaciones, como porque las personas van cambiando de una ocupación a otra. Los dos primeros cambios se conocen como movilidad estructural y el último como movilidad por reemplazo.

Sería importante analizar el grado de movilidad entre el sector informal y el formal, así como los movimientos dentro del primero. Desafortunadamente, los estudios sobre movilidad ocupacional en América Latina son escasos y todos ellos utilizan un marco analítico donde las categorías ocupacionales se conciben como dimensiones de rango social. Se supone que dicha posición social refleja un conjunto relativamente uniforme de expectativas y pautas de comportamiento del público en general hacia las personas que se desempeñan en tales ocupaciones. Éste es uno de los supuestos que lleva a conceptualizar el cambio de ocupaciones manuales a no manuales como movilidad vertical. Sin embargo, como se señala anteriormente, y ha sido mostrado con claridad para algunas ciudades como Monterrey (Jelin, 1973a), el ordenamiento de posiciones ocupacionales corta horizontalmente a distintas categorías ocupacionales, encontrándose situaciones heterogéneas dentro de un mismo estrato. Una de las dificultades básicas para usar los datos de movilidad social como evidencia sobre la movilidad ocupacional entre los sectores informal y formal, radica en el hecho de que el ordenamiento de las personas según su pertenencia a uno u otro sector no coincide con el ordenamiento de las personas según su "estatus ocupacional". El movimiento intersectorial puede significar tanto ascenso como descenso o permanencia en la misma posición social. La calificación

del movimiento dependerá del examen particular de cada cambio de ocupación.

Nuestro interés aquí es el de analizar la intensidad y dirección de los cambios de ocupación a fin de establecer el grado de segmentación existente entre los diferentes mercados de trabajo. El único estudio disponible que adopta esta aproximación analítica se refiere a El Salvador (PREALC, 1975c) y encuentra una gran movilidad en la base del mercado de trabajo. Los cesantes que provienen del sector formal pueden y suelen transferirse al sector informal sin perder ingreso. Sin embargo, este hecho no contradice la existencia de mercados de trabajo segmentados, ya que la misma se refiere a las dificultades para pasar del sector informal al formal. El proceso inverso es posible, precisamente porque la facilidad de entrada es la característica principal del primero.

De los demás estudios sobre movilidad ocupacional en América Latina se pueden también extraer algunas conclusiones que, en cierta medida, apoyan la existencia de segmentación en los mercados de trabajo urbanos. En primer lugar, los estudios para Santiago (Raczynski, 1975), México (Contreras, 1975) y para varias ciudades de Brasil (Hutchinson, 1963) señalan que la movilidad estructural explica la mayor parte de la movilidad ocupacional registrada. Ello implica que los cambios están principalmente asociados con las variaciones en la estructura ocupacional, pero las categorías utilizadas no permiten analizar en qué medida estos últimos afectan el tamaño del sector informal o si sólo implican transformaciones al interior del mismo. El análisis para Santiago permite observar de manera indirecta que, a pesar de la movilidad estructural registrada en la década del sesenta, la misma se concentra en las posiciones ocupacionales dependientes como consecuencia del avance del proceso de industrialización, mientras que las ocupaciones independientes bajas no cambian su participación.

En segundo lugar, los estudios existentes señalan que la movilidad vertical es baja, y que por lo general, es de corta distancia. En varios estudios se destaca, además, la existencia de una barrera entre las ocupaciones manuales y no manuales (Raczynski, 1975, 1973; Hutchinson, 1963). Por otro lado, se encuentra también una alta movilidad horizontal. En Monterrey (Jelin, 1973b), los ocupados en actividades por cuenta propia de bajo nivel de ingreso cambian de actividad a lo largo de su historia ocupacional, registrándose una fuerte asociación entre el tipo de actividades desarrolladas y la edad de las personas ocupadas. Ambas conclusiones, movilidad vertical restringida y movilidad horizontal alta, parecen sugerir la existencia de mercados de trabajo segmentados, pero internamente dinámicos.

Por último, el análisis de la movilidad de los migrantes de zonas rurales a urbanas ha sido objeto de estudio. Las investiga-

ciones sobre origen de los ocupados en el sector informal señalan que las mismas constituyen para los migrantes la puerta de entrada al empleo urbano (PREALC, 1975a). Asimismo, los estudios sobre el destino de los migrantes rurales en Chile y México indican que los mismos se insertan, por lo general, en los sectores urbanos de baja productividad (Raczynski, 1975; Contreras, 1975; Jelin, 1973b). Muñoz y Oliveira señalan, sin embargo, que en el caso de México, la integración de los migrantes es heterogénea, ya que los mismos tienden a insertarse tanto en ocupaciones marginales, como en actividades no manuales y manuales calificadas (Muñoz-Oliveira, 1973). Existe, asimismo, discusión acerca de si la migración implica movimiento vertical u horizontal para los migrantes. En general, existe consenso acerca de que la migración por sí misma no implica ascenso social, pero que la inserción en el mercado de trabajo urbano, aun en sus estratos inferiores, aumenta las posibilidades de desplazarse verticalmente (Balan-Jelin, 1973; Bock-Iutaka, 1969).

IMPORTANCIA Y CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR INFORMAL

La determinación de la importancia y características del sector informal requiere análisis cuantitativos que implican la introducción de supuestos simplificadorios para adecuar el marco teórico con la disponibilidad de información. A pesar de la creciente bibliografía sobre el sector informal disponible en América Latina, los trabajos cuantitativos son muy escasos y se concentran, principalmente, en PREALC. En esta sección revisaremos dichos trabajos junto a otros disponibles tratando de analizar los resultados alcanzados en relación con el tamaño del sector informal, su evolución, los factores explicativos de esta evolución y las características tanto de las actividades desarrolladas como de las personas ocupadas y sus niveles de ingreso.

Para la determinación del tamaño del sector informal se presentan, por lo general, dos alternativas operacionales. La primera consiste en considerar la posición ocupacional incluyendo dentro del sector informal a los ocupados por cuenta propia, a los servicios domésticos y a los ocupados en unidades productivas de menos de cuatro personas (PREALC, 1975a, b y c; Webb, 1973 y 1974). Una segunda alternativa consiste en considerar como ocupados en el sector informal a todos aquellos que perciben un ingreso inferior a un mínimo fijado exógenamente (ORT, 1973; PREALC, 1975d; Servicio de Empleo-PREALC-Promoción del Empleo, México, 1975; Sethuraman, 1974).¹⁸ Alves de Brito y Merrick (1973) utilizan

¹⁸ Podría argumentarse que la definición a partir del nivel de ingreso predetermina una de las características del sector informal que se quiere in-

una definición que trata de combinar ambos criterios incluyendo en el sector informal a todos aquellos que no efectúan contribuciones al seguro social (excepto profesionales y ocupados en establecimientos de más de cinco personas) y a las empleadas domésticas.

Los estudios disponibles para diversas ciudades de la región señalan que el sector informal ocupa entre el 46 y el 59% de la mano de obra urbana.¹⁹ Las diferencias cuantitativas que resultan de aplicar uno u otro criterio se discuten para los casos de El Salvador y México. En el primer país, la participación del sector informal disminuye del 46% al utilizarse el primer método, al 33% cuando se aplica el segundo (Souza y Tokman, 1975). En el análisis efectuado para México se pueden apreciar con claridad las variaciones en la composición sectorial y posición ocupacional según la definición que se adopte. La utilización del primer método en comparación al segundo implica una mayor participación de la ocupación en servicios en detrimento de la industria y de los ocupados por cuenta propia en perjuicio de los obreros y asalariados (Servicio de Empleo-PREALC-Promoción del Empleo, México, 1975).

Las estimaciones disponibles de la participación del sector informal en el ingreso total del sector urbano, señalan que la misma es de 25% en San Salvador (PREALC, 1975c), 30% en Lima (Webb, 1974), 31% en Asunción (PREALC, 1975b) y 34% en Colombia (Nelson, Schultz y Slighton, 1971) y en Santo Domingo (Souza y Tokman, 1977).²⁰ La relación entre el ingreso medio del

vestigar. Sin embargo, el ingreso del trabajo se utiliza como variable *proxy* de la productividad, dado que debería existir correlación estrecha entre ambos, especialmente en unidades productivas informales que por naturaleza registran muy baja capitalización. Por otro lado, por lo general se utiliza como norma de ingreso mínimo el sueldo mínimo vital, por lo que los ingresos de los asalariados en empresas formales se ubicarán en la mayoría de los casos fuera del sector informal así definido. Queda, sin embargo, por investigar en qué medida el excedente generado en algunas unidades productivas informales (como los establecimientos de dos a cinco ocupados) se concentra en poder del empleador y genera una situación de explotación, aunque no de informalidad.

¹⁹ Los datos disponibles señalan que en San Salvador el porcentaje de ocupados en el sector informal es del 46%, en Quito y Guayaquil del 48%, en México de 43%, en Perú de 59% y en Asunción de 57%. Todos los datos se refieren a cerca de 1970 y con la excepción de México se originan en encuestas de hogares de zonas urbanas. En el caso de México la estimación se basó en el Censo de Población de 1970. La definición adoptada para El Salvador, Perú y Asunción se refiere a posición ocupacional, mientras que en los casos restantes se utiliza un ingreso mínimo (similar al sueldo mínimo legal) como norma exógena.

²⁰ Se refiere a ingresos del trabajo sin incluir otros ingresos. Esto introduce una sobreestimación en la participación del sector informal en el ingreso total del sector urbano. Para Perú, Webb (1974) estima que la participación en el ingreso se reduce del 30 al 26% cuando se incluyen todo tipo de ingresos.

sector informal y el del resto de las actividades urbanas varía entre 29% en el caso de Lima, 36-39% en Colombia, San Salvador y Asunción, llegando al 50% en el caso de Asunción.

El segundo aspecto que requiere de investigación cuantitativa es la evolución del sector informal y la naturaleza de las relaciones del mismo con el resto de la economía. Estas últimas pueden suponerse de tres tipos: competitivas, complementarias y autónomas. Como ya se señaló, varios autores destacan la naturaleza competitiva de las actividades del sector informal, concentrando su análisis en la industria manufacturera (Bienefeld, 1975; Nelson, 1971). Otros autores sostienen el carácter autónomo del sector informal, destacando el carácter cerrado de la demanda por los bienes y servicios producidos en el mismo (ORT, 1972).

Existen también trabajos que defienden la complementariedad de las relaciones intersectoriales (Mazumdar, 1974; Webb, 1973 y 1974). Estos autores señalan, en primer lugar, que existen transacciones de bienes entre los sectores, que implican que alrededor del 75% del ingreso del sector informal se utiliza para comprar bienes y servicios provenientes del resto de la economía y que sólo el 25% de la producción del sector se consume dentro del mismo (Webb, 1974). Conclusión similar se obtuvo para Santiago (Silva, 1976).²¹ Obviamente, los datos presentados permiten descartar la hipótesis de autonomía. Debe, sin embargo, destacarse que el método utilizado en tales estimaciones sesga los resultados aumentando el grado de interrelaciones, pues no se considera la contribución del sector informal en el comercio de los bienes consumidos. En otro trabajo (Tokman, 1977) estimamos que para el caso de Chile el 49% del consumo del sector informal se abastece con producción que proviene del mismo sector, mientras que el 82% de los insumos utilizados son también producidos internamente.

En segundo lugar, se argumenta que las relaciones complementarias son las que predominan, ya que, por ejemplo, en el caso de Perú, dos tercios de la ocupación en el sector informal se encuentran en servicios que, por lo general, son demandados por el sector formal y que no están sujetos a competencia. Lo mismo ocurre incluso con algunas actividades artesanales de calidad (Webb, 1974).

De hecho, en el sector informal coexisten actividades que presentan distinto tipo de relaciones y su extrapolación al conjunto del sector no pasa hasta ahora de mera suposición. Si bien hay

²¹ Para Santiago el porcentaje de producción del sector informal que se consume dentro del sector fue inferior al 10% del total del consumo (Silva, 1976). Las estimaciones para Perú y Santiago se efectuaron a partir de encuestas de consumo donde los bienes se clasifican por sector de origen y se valúan a precios del consumidor.

elementos para descartar la autonomía total, también se observa claramente que existen actividades competitivas (industria) y complementarias (servicios). Inferir, a partir de la participación de los servicios, que el sector es complementario en su conjunto implica, en primer lugar, suponer que las actividades comerciales son complementarias. Sin embargo, en varios estudios se destaca que dichas actividades pueden presentar distinto tipo de relaciones y constituyen hasta ahora un caso claro de indefinición (PREALC, 1975c; Servicio de Empleo-PREALC-Promoción del Empleo, México, 1975). Más aún, en el caso de Chile se muestra que las relaciones prevalecientes son de tipo competitivo, pero que además en el mediano plazo es posible esperar que las actividades comerciales informales compitan ventajosamente con los establecimientos comerciales modernos (Tokman, 1977). En segundo lugar, desde el punto de vista del funcionamiento, lo que interesa es no sólo el resultado para el sector en su conjunto, sino especialmente las distintas tendencias que operan al interior del mismo.

En relación con la evolución de la mano de obra ocupada en el sector y el ingreso del sector, que en definitiva permitiría someter a prueba empírica la validez de los supuestos anteriores, los estudios son también escasos. Para América Latina en su conjunto, la relación entre el crecimiento de la mano de obra en el sector informal y en el resto de la economía fue de 0.9 en la década del sesenta. Dicho resultado se encuentra afectado, significativamente, por el comportamiento de Brasil, donde, de acuerdo con la estimación disponible, se registra un crecimiento muy rápido del empleo en el sector moderno.²² Si se excluye este país, la relación se torna inversa, resultando que el empleo informal creció 1.8 veces más rápido que el del resto del empleo urbano entre 1960 y 1970 (PREALC, 1975a).

La estimación de la tendencia en la participación del sector informal en el ingreso urbano es aún más difícil que la de la mano de obra, ya que las dificultades de estimación del ingreso sectorial en un año dado se unen a los problemas de comparabilidad de años distantes. Webb (1974) estimó para Perú que la participación del ingreso generado en el sector informal en el total del ingreso urbano se mantuvo constante en alrededor del 26% entre 1950 y 1970. Este resultado oculta, sin embargo, diferencias de comportamiento entre ambos sectores, ya que la productividad del sector formal creció sin que aumentara su participación en el empleo, mientras que en el sector informal se registraron aumentos, tanto de la productividad como de la participación en

²² El resultado registrado para Brasil merece dudas que pueden encontrar su explicación en el método de medición utilizado en el informe mencionado, ya que se utilizó una variable *proxy* para el empleo informal que no incluye ni empleados en empresas de menos de cinco personas, ni empleadas domésticas.

el empleo.²³ Las estimaciones efectuadas por Nelson (1971) para Colombia muestran que el sector informal disminuye su participación en el ingreso urbano del 45% en 1951 al 34% en 1964, mientras que la participación del mismo en el empleo se incrementa durante el mismo periodo del 54 al 58%.

Las características de las personas ocupadas en el sector informal y de las actividades que desempeñan, se han determinado a partir de encuestas de hogares en diversas capitales latinoamericanas. Los resultados muestran bastante homogeneidad en señalar, en primer lugar, que la participación de las mujeres en el sector informal es mayor que en el resto de la economía. Dicha característica se mantiene aun excluyendo el servicio doméstico. En segundo lugar, se puede observar que el sector informal concentra a los trabajadores más jóvenes y los más viejos; y que en el caso de Asunción, los primeros se desempeñan preferentemente como asalariados, mientras que los segundos desarrollan actividades por su cuenta.²⁴ Contrariamente a lo que se podría inferir de los dos resultados anteriores, el sector informal no concentra la mano de obra secundaria. En el caso de San Salvador, por ejemplo, la proporción de jefes de hogar en el sector informal fue de 47%, mientras que para el total del empleo urbano fue del 41%.²⁵

Asimismo, se concentran en el sector informal los menos educados y, especialmente, los funcionalmente analfabetos (menos de tres años de escolaridad). Los datos disponibles para Asunción, Quito, Guayaquil y San Salvador muestran que entre el 75 y el 80% de estos últimos se encuentra en el sector informal. En los casos analizados se encuentra también que el sector informal constituye la puerta de entrada al mercado de trabajo urbano para los recién llegados a las ciudades. Por otro lado, la antigüedad registrada en el sector informal indica cierta permanencia en el

²³ A partir de la estabilidad encontrada en la participación en el ingreso total, Webb (1974) concluye que éste es un indicador de complementariedad. Sin embargo, aparte de los problemas de comparación entre años tan distantes, si se consideran solamente los ingresos del trabajo, ya que los provenientes de la propiedad están sujetos a márgenes de error aún mayores, sus mismos datos muestran que la participación del ingreso del sector informal disminuye del 34 al 31% en el mismo periodo. Resulta difícil de aceptar que los ocupados con el sector informal mantienen su participación por expansión de sus ingresos de capital.

²⁴ El sector informal ocupa al 63% de las mujeres en San Salvador y al 70% en Asunción. Por otro lado, el 72% de los menores de 14 años y el 54% de los mayores de 55 años se encuentran en el sector informal de la primera ciudad y 70 y 65% se encuentran en la misma situación en Asunción (PREALC, 1975, b y c).

²⁵ Este resultado encuentra su explicación en el hecho de que no todas las mujeres integran la fuerza de trabajo secundaria, concentrándose las que son jefes de hogar en el sector informal.

mismo.²⁶ La situación no es, sin embargo, homogénea, ya que los estudios disponibles señalan que algunas actividades informales (las que requieren menos calificación, experiencia y capital) registran una mayor absorción de migrantes y una menor estabilidad en el trabajo.

En relación con las actividades desarrolladas en el sector informal, los estudios disponibles presentan también homogeneidad en señalar que alrededor del 80-85% de los ocupados en el sector se concentra en actividades industriales (calzado, confecciones y preparación de alimentos), comercio y servicios personales. Se nota, asimismo, homogeneidad en la participación de cada actividad considerada aisladamente. Así, por ejemplo, las actividades industriales ocupan alrededor del 15% de las personas que se encuentran en el sector informal en México, San Salvador y Paraguay.²⁷ Por otro lado, los vendedores ambulantes, que para muchos autores representan la imagen física del sector informal, no exceden al 10% de la ocupación informal.²⁸

Por último, ya se señaló que los ingresos medios del sector informal son de alrededor del 40% del percibido en el resto de las actividades urbanas. La concentración de características personales como escasa educación, concentración en edades extremas, sexo y características sectoriales, como servicios, induce a asignar a las mismas gran parte de los diferenciales de ingresos registrados. Sin embargo, estudios parciales efectuados en base a los datos de Asunción, San Salvador y Santo Domingo (Souza y Tokman, 1975 y 1977) muestran que aun cuando se neutraliza el efecto de dichas variables, los diferenciales de ingreso siguen siendo significativos. Así, en San Salvador, si se toman por ejemplo los empleados, hombres, con el mismo nivel de educación, los ingresos percibidos en el sector informal son entre 40 y 50% de los del formal, mientras que los diferenciales de ingresos para los obreros, hombres, con el mismo nivel de educación, varían entre 35 y 30%. Situación similar se presenta en Asunción y en Belo Horizonte, donde los ingresos de los hombres entre 35 y 49 años con educa-

²⁶ En Asunción 82% de los migrantes recientes trabaja en actividades informales; en Santo Domingo, 70% de los llegados a la ciudad durante el año precedente eran trabajadores informales y en Guayaquil dos tercios de los trabajadores informales eran inmigrantes (PREALC, 1975, a).

²⁷ Tal como se señaló anteriormente, esta conclusión varía según el método de cálculo. Estos resultados se obtienen considerando la posición ocupacional; si se toma el ingreso mínimo como criterio, la participación de la industria manufacturera en el empleo del sector informal aumenta sistemáticamente en todos los casos analizados.

²⁸ La excepción la constituye San Salvador donde se registra un 20% de vendedores callejeros. Sin embargo, esta ciudad constituye también una excepción en la región por su gran densidad demográfica y muy acelerado crecimiento poblacional.

ción primaria incompleta, ocupados en el sector informal, son el 55% de los que obtendrían en el sector formal y 47% en el caso de las mujeres en edad similar y con el mismo nivel de educación (Merrick, 1976).

ÁREAS PRIORITARIAS DE INVESTIGACIÓN

A lo largo de este trabajo se ha insinuado un conjunto de posibles temas de investigación futura. Conviene, sin embargo, destacar aquellos que merecen atención prioritaria. Los mismos se pueden agrupar en dos grandes categorías analíticas: la primera se relaciona con el proceso de generación de mercados de trabajo segmentados y diferenciados, y la segunda se refiere al funcionamiento y características del sector informal. En ambos casos debería considerarse como orientación general, en primer lugar, la necesidad de incorporar la realidad de los países latinoamericanos como elemento fundamental de la investigación; en segundo lugar, la necesidad de abordar el análisis del sistema económico en su conjunto para evitar la discusión fragmentada; y por último, la conveniencia de realizar investigación cuantitativa que incorpore nueva información sobre la temática.

El primer grupo de temas se refiere al proceso de generación de mercados de trabajo diferenciados en economías en desarrollo, el que se relaciona estrechamente con la interpretación del funcionamiento de las economías latinoamericanas. Abundan los trabajos en la literatura económica latinoamericana que analizan la evolución económica de la región y sus características, pero el análisis profundo del proceso de acumulación y sus efectos sobre el empleo, los ingresos y su distribución, en economías oligopólicas, con mercados reducidos y altamente concentrados, constituyen un área de investigación todavía poco explorada.

Dentro de esta gran área temática pueden ubicarse un gran número de proyectos, pero conviene destacar, al menos, tres subáreas que requieren especial atención. La primera se refiere al análisis del proceso de acumulación en cuanto a su capacidad para generar puestos de trabajo. Esta subárea comprendería el estudio de la inversión y su financiamiento y la expansión del mercado de trabajo, debiéndose analizar en detalle no sólo la cantidad de empleos generados y su relación con el capital requerido, sino también los niveles de productividad e ingresos que dichos empleos permiten alcanzar. Una segunda subárea, estrechamente vinculada a la anterior se refiere al análisis de los "trade-offs" entre empleo y crecimiento. En este sentido se ubican las investigaciones que exploran la eficiencia en la asignación de los recursos entre tecnologías alternativas y la capacidad de gene-

ración de excedentes que implica cada una de ellas. Dichos estudios, además de escasos, son generalmente conceptuales, requiriéndose un mayor conocimiento sobre el tema, especialmente al nivel de casos.

Por último, una subárea que ha recibido atención pero a la que deberían asignarse esfuerzos adicionales, es la relacionada con el estudio de la incorporación y difusión del progreso técnico, y en especial su relación con el estilo de desarrollo y sus implicaciones sobre el empleo y los ingresos. Existe una serie de estudios, principalmente, de experimentación numérica, que a partir del análisis de tendencia extraen conclusiones sobre el futuro; pero se carece de suficientes estudios históricos que analicen este proceso y que incorporen de manera explícita las relaciones internacionales, y en especial, el papel de las empresas multinacionales en el mismo.

El segundo grupo de temas se refiere al análisis del sector informal propiamente dicho, y en él pueden incluirse, al menos, las siguientes subáreas. En primer lugar, aun cuando se han efectuado avances en la discusión metodológica acerca de las similitudes y diferencias entre el enfoque de sector informal y el análisis de marginalidad y de sector tradicional, la clarificación de las diferencias metodológicas constituyen un requisito indispensable para la conceptualización posterior del funcionamiento del sector informal. En este sentido, estudios metodológicos comparativos como el de Villavicencio (1976) deberían ser promovidos.

Una segunda subárea que debería recibir mayor atención se se refiere al análisis del funcionamiento del sector informal. Dicha subárea debería incluir estudios tendientes a aclarar el grado de relacionamiento y la naturaleza del mismo entre el sector informal y el resto de la economía. La discusión sobre este tema en particular varía entre los extremos de postular complementariedad absoluta a autonomía, pero el análisis efectuado es insuficiente. En especial, se requiere conocer el tipo de mercados con que se enfrenta el productor informal, lo que conlleva al análisis de los precios y calidades de los productos generados por el mismo y su comparación con similares provenientes del sector formal. Asimismo, deberían analizarse las interrelaciones entre nivel de ingreso, estructura de la demanda y origen de los bienes producidos con el objeto de determinar en qué medida el sector informal opera en un circuito inferior de la economía en el cual la demanda y la producción del mismo se interaccionan generando un alto grado de autonomía. En la misma dirección cabe analizar las interrelaciones en materia de insumos y productos intermedios.

Una tercera subárea de investigación se refiere al análisis de los determinantes de los niveles empleo e ingresos en el sector in-

formal. En esta subárea debería prestarse particular atención al estudio de los problemas de pobreza y a la vinculación entre empleo y pobreza.

Una cuarta subárea se refiere a aspectos más específicos relacionados con la naturaleza y funcionamiento del sector informal. Entre ellos cabe destacar el análisis de la facilidad de entrada y las barreras existentes para incorporarse al sector informal. Es obvio que aun cuando la facilidad de entrada al sector constituye una característica fundamental, la incorporación se efectúa a través de algún tipo de organización que conviene estudiar no sólo en cuanto a sus aspectos organizativos, sino especialmente en relación con la introducción de posibles restricciones al acceso. Otro aspecto, que como hemos visto, sólo se ha analizado de manera muy parcial, es el relacionado con el grado de movilidad tanto inter como intrasectorial. La determinación de la dirección e intensidad de los movimientos ocupacionales en el contexto del análisis del sector informal permitiría considerar de manera explícita la dinámica social del proceso. Asimismo, el estudio de las relaciones de trabajo, y en especial la diferenciación en la naturaleza de las mismas entre los distintos mercados de trabajo, debería ser motivo de preocupación adicional. En particular, se requiere reexaminar dentro de esta perspectiva el papel de los sindicatos en cuanto a su efecto sobre el mercado de trabajo informal, su representatividad y su afinidad con los intereses de los grupos no organizados. Asimismo, debería prestarse atención prioritaria al análisis del Estado, no sólo como mecanismo de acción diferenciada entre los distintos mercados de trabajo, sino además en cuanto a su contribución a la consolidación del funcionamiento desequilibrado del sistema en su conjunto.

Por último, deberían continuarse los estudios que intentan caracterizar cuantitativamente el sector informal, debiéndose poner énfasis en la estimación de los ingresos y productividad y en el análisis de la evolución del sector a través del tiempo. Por otro lado, la medición del sector a partir de encuestas de hogares y censos de población resulta insuficiente debiéndose continuar la exploración, ya iniciada en algunos casos, de integración de encuestas de hogares y de establecimientos referidas a un mismo universo muestral.

Cabe, para concluir, señalar un área temática que podría considerarse también como requisito general de la investigación en los campos sugeridos anteriormente. La misma se refiere a la investigación sobre políticas para el sector informal. Es obvio que muchos de los temas sugeridos deberían conducir a conclusiones que deben incorporarse en la formulación de una estrategia de apoyo al sector. Existen, sin embargo, una serie de subáreas que se relacionan específicamente con el diseño estratégico, tanto

en cuanto a la selección de instrumentos como a la modalidad de uso y su institucionalización. Baste señalar dos ejemplos para ilustrar el tipo de proyectos a considerar dentro de esta área. Los estudios sobre el sector informal orientados hacia el diseño de políticas concluyen que la organización del sector es un requisito indispensable no sólo para aumentar los ingresos del sector, sino además para tornar viable la aplicación de las otras políticas. En este sentido, cabría investigar el tipo de organización prevaleciente, los requisitos mínimos necesarios, el tipo de asociación más aceptable, etc. Por otro lado, se señala que el costo del capital constituye una carga extraordinaria para el productor informal absorbiendo gran parte de sus ingresos. Esta situación obedece, en gran medida, a la falta de acceso al sistema de crédito, tanto de fomento como comercial. Cabría analizar qué posibilidades existen de universalizar el acceso al crédito, qué mecanismos institucionales se requerirían y cuáles serían los efectos de tal medida sobre los ingresos y el nivel de empleo.

BIBLIOGRAFÍA

- Alves de Brito, F. y Merrick, T.: *Migração, absorção de mão de obra e distribuição de renda*. Sao Paulo, Instituto de Pesquisas Económicas de la Universidad de Sao Paulo.
1973
- Arrighi, G.: "Labour Supplies in Historical Perspective: A Study of the Proletarianization of the African Peasantry in Rhodesia", en *Journal of Development Studies*, 6 (3), abr., 197-234.
1970
- Balan, J.: "Movilidad social de los hijos de agricultores en la ciudad", en Balan, J.; Browning, H. L.; Jelin, E., *Migración, estructura ocupacional y movilidad social. (El caso de Monterrey)*, México, Universidad Autónoma de México.
1973b
- y Jelin, E.: "Migración a Monterrey y movilidad social", en s.f. Balan, J. et al., *Migración, estructura... op. cit.*
- Bienefeld, M.: "The Informal Sector and Peripheral Capitalism: The Case of Tanzania", en Oxenham, J., ed., *Human Resources Research*, en *Bulletin Institute of Development Studies*, 6 (3), feb., 53-73.
1975
- : *Notes on the "Theory of Wages" and on Unequal Exchange*, Sussex, Institute of Development Studies, Working Papers, núm. 19.
1974
- Bronfenbrenner, M.: "Potential Monopsony in Labor Markets", en *Industrial and Labor Relations Review*, 9 (4), jul., 577-588.
1956
- Cabezas, D. y Durán, F.: *Orientaciones teóricas y operacionales de la marginalidad*. Santiago, DESAL.
1970
- Cardoso, F. H.: "Comentarios sobre los conceptos de sobrepoblación relativa y marginalidad", en *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales* (1-2), jun.-dic., 57-76.
1971

- CEPAL: "Diferentes modelos o estilos de desarrollo", en *Boletín Económico* 1974 *de América Latina*, 19 (1-2), 39-63.
- : *El proceso de industrialización en América Latina*. Nueva York, 1965 O.N.U.
- Cline, W.: *Potential Effects of Income Redistribution on Economic Growth: Latin American Cases*. Nueva York, Praeger.
- Contreras, E.: "Movilidad individual y oportunidades de empleo en la ciudad de México", trabajo presentado al Seminario sobre Problemas de Empleo en América Latina, CLACSO, La Plata, Argentina. Se incluye en *El empleo en América Latina*, México, Siglo XXI, 1976.
- Franco, R.: "Sobre los supuestos económicos y sociales de la marginalidad y de la acción política en los grupos marginales en América Latina", en *Desarrollo Económico*, 14 (55), oct.-dic., 507-529.
- Furtado, C.: "Desarrollo y estancamiento en América Latina: Un enfoque estructuralista", en Bianchi, A., ed., *América Latina, ensayos de interpretación económica*. Santiago, Editorial Universitaria.
- Galán, J. P.: *Aspectos económicos de la marginalidad social en América Latina*. Santiago, DESAL.
- Harberger, A.: "On Measuring the Social Opportunity Cost of Labour", en *International Labour Review*, 103 (6), junio.
- Hart, K.: "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", en Jolly, R.; De Kadt, E.; Singer, H.; Wilson, F., eds., *Third World Employment*. Harmondsworth, Penguin Books.
- Hutchinson, B.: "Social Mobility Rates in Buenos Aires, Montevideo and Sao Paulo: A Preliminary Comparison", en *América Latina*, 5 (4), oct.-dic., 3-20.
- : "Urban Social Mobility Rates in Brazil related to Migration and Changing Occupational Structure", en *América Latina*, 6 (3), jul.-sep., 47-62.
- Iutaka, S. y Bock, W.: "Rural-Urban Migration and Social Mobility: The Controversy on Latin America", en *Rural Sociology* (3).
- Jelin, E.: "Cambios ocupacionales en Monterrey: Ciclo vital y cohortes", s.f. en Balan, J. et al., en *Migración, estructura...*, op. cit. b.
- Jelin, E.: "Trabajadores por cuenta propia y asalariados. ¿Distinción vertical u horizontal?", en Balan, J. et al., en *Migración, estructura...*, op. cit. a.
- Kerr, C.: "The Balkanization of Labor Markets", en Bakke, W. et al., 1954 *Labor Mobility and Economic Opportunity*, Nueva York, Massachusetts Institute of Technology Press.
- Labini, S.: *Oligopolio y progreso técnico*. Barcelona, OIKOS. 1966
- Lessa, C.: "Marginalidad y proceso de marginalización", en *Cuadernos de la Sociedad Venezolana de Planificación* (82-83). 1970
- Lewis, W. A.: "Economic Development with Unlimited Supply of Labour", 1954 en *The Manchester School of Economic and Social*

- Studies*, 22 (2), may., 139-191. En español en *El Trimestre Económico*, 26 (108), oct.-dic., 1960, 629-675.
- Lomnitz, L.: *Cómo sobreviven los marginados*. México, Siglo XXI.
1975
- Maltes, S., et al.: *Hacia un diagnóstico de la marginalidad urbana*. Santiago, Consejería Nacional de Promoción Popular.
1970
- Mazumdar, D.: *The Urban Informal Sector*. Washington, IBRD.
1974
- Merrick, T.: "Employment and Earnings in the Informal Sector in Brazil: The Case of Belo Horizonte", en *The Journal of Developing Areas*, 10 (3), abr., 337-354.
1976
- México, Servicio Público del Empleo, PNUD, PREALC. *Bases para una política de empleo hacia el sector informal o marginal urbano en México*. México, Secretaría del Trabajo y Previsión Social.
1975
- Miller, R. U.: "La teoría de la oferta ilimitada de mano de obra y los mercados urbanos de trabajo", en *Boletín*, Instituto Internacional de Estudios Laborales (8).
1971
- Morley, S. et al.: "Internal Labour Markets: Some Evidence from Brazil", trabajo presentado a la Conferencia sobre segmentación de mercados de trabajo. Toronto, Universidad de Toronto.
1977
- Morley, S. y Williamson, J.: "The Impact of Demand on Labor Absorption and the Distribution of Earnings: The Case of Brazil", Houston, Rice University. Program of Development Studies, Paper 39.
1973
- Muñoz, H. y Oliveira, O.: "Migración interna y movilidad ocupacional en la Ciudad de México", en CLACSO, *Migración y desarrollo*, 2, Buenos Aires, CLACSO.
1973
- Murmis, M.: "Tipos de marginalidad y posición en el proceso productivo", en *Revista Latinoamericana de Sociología*, 5 (2), 413-421.
1969
- et al.: *Marginalidad en América Latina*. Buenos Aires, Instituto Torcuato di Tella.
1968
- Nelson, R. et al.: *Structural Change in a Developing Economy*. Princeton, Princeton University Press.
1971
- Nun, J.: "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal", en *Revista Latinoamericana de Sociología*, 5 (2), 178-235.
1969
- OIT: *Employment, Incomes and Equality. A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*. Ginebra, OIT.
1972
- : *Generación de empleo productivo y crecimiento económico: El caso de la República Dominicana*. Ginebra, OIT.
1975
- : *Hacia el pleno empleo*. Ginebra, OIT.
1970
- : *Mejora de las condiciones de vida y de trabajo de los campesinos, trabajadores agrícolas y otros grupos análogos. Empleo, ingresos e igualdad en América Latina y el Caribe*. Décima Conferencia de los Estados de América Miembros de la OIT, México. Ginebra, OIT, 1974.
1974

- Peattie, L.: "The Organization of the Marginals", MIT, trabajo preparado para el libro *El Estado actual y perspectivas de los estudios sobre fuerza de trabajo en América Latina*, CLACSO y Social Science Research Council.
1976
- Pinto, A.: "Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano", en *El Trimestre Económico*, 32 (125), ene.-mar., 3-69.
1965
- : "Diagnósticos, estructura y esquemas de desarrollo en América Latina", en *Boletín ELAS*, 3 (5), jun., 77-108.
1970
- Portes, A.: *Cuatro poblaciones: Informe preliminar sobre la situación y aspiraciones de los grupos marginados en el Gran Santiago*. Programa de Sociología del Desarrollo de la Universidad de Wisconsin. Santiago, s.e.
1969
- : "Los grupos urbanos marginados. Nuevo intento de explicación", en *Aportes* (18), 131-147.
1970
- PREALC: *Políticas de empleo en América Latina*. Santiago, PREALC.
1974a
- : *La subutilización de la mano de obra urbana en países subdesarrollados*. Santiago, PREALC. También en *Sistemas de información para políticas de empleo*. Brasilia, IPEA, 1975.
1974b
- : *Elementos para el diseño y la implementación de una política de empleo en México*. Santiago, PREALC.
1974c
- : *El problema del empleo en América Latina y el Caribe: Situación, perspectivas y políticas*. Santiago, PREALC. Editado en 1976 bajo el título *El problema del empleo en América Latina: Situación, perspectivas y políticas*.
1975a
- : *Situación y perspectivas del empleo en Paraguay*. Santiago, PREALC.
1975b
- : *Situación y perspectivas del empleo en El Salvador*. Santiago, PREALC.
1975c
- : *Situación y perspectivas del empleo en Ecuador*. Santiago, PREALC.
1975d Editado como libro en 1976.
- Quijano, A.: *Polo marginal y mano de obra marginalizada*. Santiago, CEPAL.
1971
- Raczynski, D.: "Estratificación social y oportunidades ocupacionales: Algunos antecedentes sobre Chile", trabajo presentado al Seminario sobre Problemas de Empleo en América Latina, CLACSO, La Plata, Argentina, 1975. Se incluye en *El empleo en América Latina*, México, Siglo XXI.
1976
- : "Tasas y pautas de movilidad ocupacional en el Gran Santiago", en *Cuadernos de Economía*, 10 (29), ene., 66-95.
1973
- Reich, M. et al.: "A Theory of Labour Market Segmentation", en *The American Economic Review*, 63 (2), may., 359-365.
1973
- Reynolds, L.: "Wages and Employment in a Labour Surplus Economy", en *American Economic Review*, 55, 19-39.
1965
- Rosebluth, G.: *Problemas socioeconómicos de la marginalidad y la integración urbana: El caso de las poblaciones callampas en el Gran Santiago*. Santiago, Escuela de Economía, Universidad de Chile.
1963

- Sansone, D.: *Dinámica de subsistencia del sector informal*. Santiago, 1975 PREALC (no publicado).
- Seers, D.: "Nuevos métodos sugeridos por el Programa del Empleo para Colombia", en *Revista Internacional del Trabajo*, 82 (4), oct., 417-432.
- Sethuraman, S. V.: *Towards a Definition of the Informal Sector*. Ginebra, OIT (mimeo.).
- Silva, G.: *Análisis de la demanda en el sector informal*. Santiago, PREALC 1976 (no publicado).
- Singer, H. y Jolly, R.: "Desempleo en un contexto africano: Enseñanzas de la misión sobre estrategia del empleo enviada a Kenia", en *Revista Internacional del Trabajo*, 87 (2), feb., 115-129.
- Singer, P.: *Elementos para una teoría del empleo aplicable a países subdesarrollados*. Santiago, CIDU.
- Souza, P. R. y Tokman, V. E.: "Características y funcionamiento del sector informal urbano: El caso de Paraguay", en *Revista Paraguaya de Sociología*, 11 (31), sep.-dic., 51-63.
- : *Distribución del ingreso, pobreza y empleo en áreas urbanas*, trabajo presentado a la Conferencia sobre distribución, pobreza y desarrollo. Colombia, Universidad de los Andes.
- : "El sector informal urbano", trabajo presentado al Seminario sobre Problemas de Empleo en América Latina, CLACSO, La Plata, Argentina. Se incluye en *El empleo...*, op. cit. y en *Revista Internacional del Trabajo*, nov.-dic., 1976, 94 (3), 385-397.
- Spaventa, L.: "Dualism in Economic Growth", en *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review* (12), 386-434.
- Steindl, J. *Small and Big Business*. Oxford, Oxford University Institute s.f. of Statistics.
- Tavares, M. C.: *Acumulação de capital e industrialização no Brasil*. Río de Janeiro. Tese de Livre Docencia.
- y Serra, J.: "Más allá del estancamiento: Una discusión sobre el estilo de desarrollo reciente", en *El Trimestre Económico*, 33 (152), oct.-dic., 905-950.
- Tokman, V. E.: *Distribución del ingreso, tecnología y empleo. Análisis del sector industrial en el Ecuador, Perú y Venezuela*. Santiago, ILPES. Cuadernos del ILPES, núm. 23.
- : *An Exploration into the Nature of Informal-Formal Sector Interrelationships*. Santiago, PREALC. Monografías de Empleo, 2.
- Utría, R.: *El carácter estructural de los asentamientos marginales urbanos en América Latina*. Santiago, DESAL.
- : *El problema de la vivienda y el desarrollo en América Latina*. 1969 Caracas, Fondo Editorial Común.
- : *El tugurio y el hombre*. Bogotá, s.e. 1965
- Vekemans, R.: *La marginalidad en América Latina. Un ensayo de conceptualización*. Santiago, DESAL. 1969

- Victorisz, T. y Harrison, B.: "Labor Market Segmentation: Positive Feedback and Divergent Development", en *The American Economic Review*, 63 (2), may., 366-376.
1973
- Villavicencio, J.: *Sector informal y población marginal*. Santiago, PREALC
1976 (no publicado).
- Vuskovic, P.: "Algunas experiencias del desarrollo latinoamericano", en
1970 ILPES, *Dos polémicas sobre el desarrollo de América Latina*. México, Siglo XXI.
- Watchel, H. M. y Betsey, C.: "Employment at Low Wages", en *Review of
1972 Economics and Statistics*, 54 (2), mayo.
- Webb, R.: *Government Policy and the Distribution of Income in Peru,
1973 1963-1973*. Princeton, Princeton University.
- : *Income and Employment in the Urban Traditional Sector: The
1974 Case of Peru*. Princeton, Princeton University (no publicado).
- Weeks, J.: "Políticas de expansión del empleo en el sector urbano no for-
1975 mal de economías en desarrollo", en *Revista Internacional del Trabajo*, 91 (1), ene., 1-15.
- Wilson, S.: *Occupational Mobility and Social Stratification in Latin
1972 American Cities*. Cornell University, Latin American Studies Program, Dissertation Series, núm. 43.

La organización de los "marginales"

Lisa Peattie

Al examinar la organización de la fuerza de trabajo de América Latina en el contexto de la estructura de los mercados de trabajo latinoamericanos, una de las características de estos últimos, que merece comentario, es la proporción relativamente más pequeña (en comparación con los Estados Unidos o con Europa) de empleos industriales. Cualesquiera que sean las semejanzas y diferencias existentes entre los trabajadores de la industria automotriz de la Gran Bretaña, Francia, Estados Unidos, Brasil y México, es necesario advertir que aunque en cierto sentido es posible considerar el caso de los trabajadores de la industria automotriz como "típico" de la situación de los trabajadores norteamericanos y europeos, en los casos de Brasil y México dicha perspectiva difícilmente es plausible. Uno de los aspectos de las economías latinoamericanas que hacen posible que se las catalogue como "menos desarrolladas" es que este tipo de industrias constituyen una parte pequeña de la economía, y sus trabajadores un sector especial, y en algunos aspectos privilegiado de la fuerza de trabajo.

En los sucesivos informes de la Comisión Económica para América Latina se ha establecido una perspectiva respecto a las economías latinoamericanas en la que se hace una distinción entre los sectores que "pueden llamarse dinámicos, en la medida en la que verdaderamente influyen en el crecimiento económico y no tan sólo en términos monetarios", y los que se "caracterizan por el estancamiento o crecimiento lento del producto per cápita", constituidos principalmente por la agricultura tradicional, los servicios y la producción artesanal (CEPAL, 1961; CEPAL, 1965; CEPAL, 1968). Haciendo a un lado ciertas diferencias de definición, esta perspectiva se deriva claramente de la tradición clásica de los modelos de crecimiento de dos sectores, que quedó establecida a partir de W. A. Lewis (Lewis, 1954; Todaro, 1969; Harris y To-

daró, 1970). El problema reside en que el sector "dinámico" no funciona como "debería", tal como en los modelos originales, es decir, no absorbe progresivamente fuerza de trabajo de la parte "estancada" o "tradicional" de la economía. "Los sectores dinámicos, de acuerdo con la definición antes mencionada, absorbieron únicamente el 26% del aumento registrado en la fuerza de trabajo de 1925 a 1950. De 1955 a 1962, el sector dinámico en su conjunto proporcionó empleo únicamente al 25% del aumento de la fuerza de trabajo, y el 75% fue asimilado por los otros sectores" (CEPAL, 1965, p. 168).

El acelerado incremento demográfico natural y el constante movimiento rural-urbano se enfrentan al hecho de que las tasas de empleo no aumentan con el mismo ritmo; dentro de esta perspectiva, una parte considerable de los inmigrantes se ve obligada a dedicarse al comercio a pequeña escala y a los servicios, creando lo que podría llamarse un programa de autocreación de empleos por cuenta propia, proceso que se conoce con el nombre de "terciarización" de la economía (Morse, 1965; Frank, 1972; Cardoso y Reyna, 1968).

Según Andre Gunder Frank,

como los sectores primario y secundario no se expanden con suficiente rapidez, gran parte de la población es atraída por el sector terciario, o más bien se ve obligada a incorporarse a él. Una vez en el sector, estos grupos no pasan a formar parte de las profesiones o instituciones tradicionalmente más "estables" ni de organizaciones de servicio bien cimentadas, sino que se incorporan a pequeños establecimientos de servicio y se convierten en "empresarios" individuales o trabajadores por cuenta propia, que se dedican al comercio ambulante y a desempeñar tareas ocasionales; engrosan también las filas del servicio doméstico (Frank, 1966).

Este panorama general del proceso de urbanización ha dominado las ideas relativas a las cuestiones de la distribución del ingreso, la movilidad ocupacional y el crecimiento económico en América Latina durante el último decenio, de tal manera que casi ha llegado a considerarse como un antecedente incuestionable para cualquier argumento relacionado con cualquiera de estos campos. No obstante, resulta conveniente señalar que en el mejor de los casos es una simplificación de la realidad (véase Webb, 1975). En estudios anteriores (Peattie, 1975) se han proporcionado evidencias que con dificultad pueden ajustarse por completo al panorama que la CEPAL ha bosquejado de manera recurrente. En la actualidad, dentro de la propia CEPAL, se han presentado ciertas dudas, que se ponen de relieve en un informe de 1973:

A diferencia de lo que podría haberse esperado de análisis efectuados con anterioridad acerca del subempleo y la marginalidad, no se han

registrado incrementos relativos de importancia en los estratos más bajos de las ocupaciones terciarias, y la importancia del grupo de empleo por cuenta propia, que se supone representa a las ocupaciones de ingresos más precarios, sigue siendo bastante pequeña. El significado de los porcentos de trabajo asalariado correspondientes a los estratos más bajos dentro del sector terciario, no es preciso, ya que en esta categoría se incluye el empleo relativamente estable dentro de los servicios públicos, la policía, el ejército, etc., así como los servicios personales inestables y mal remunerados; pero puede suponerse que la mayor parte de esta categoría, junto con los que trabajan por su cuenta en el sector secundario, está colocada en posiciones de desventaja relativa o marginalidad.

La estabilidad general del tamaño relativo de los estratos urbanos inferiores refleja la bien conocida incapacidad de la industria, independientemente de la tasa de crecimiento de la producción, de absorber una parte significativamente mayor de la fuerza de trabajo urbana, bajo las tendencias tecnológicas actuales. Sin embargo, también es un indicador de que las sociedades urbanas tienen mecanismos más efectivos de lo que se pensaba con anterioridad, relacionados a la movilidad ascendente, al considerar los niveles más bajos del estrato intermedio, compensando en esa forma el flujo continuo de la migración rural y el de las ciudades pequeñas. El resultado de esta situación es que ni el "proletariado" (los trabajadores empleados en ocupaciones más "modernas" y productivas, que se supone son esenciales para el funcionamiento del sistema productivo y especialmente capaces de actuar de manera organizada), ni el "subproletariado" o "estrato urbano-marginal" (los grupos cuya pobreza y precario acceso al empleo dan lugar a que sus intereses sean particularmente incompatibles con el estilo de desarrollo predominante) incrementan su importancia relativa dentro de la sociedad (CEPAL, 1975, p. 304).

Ciertas reservas son también pertinentes respecto a la claridad de la distinción que se ha hecho en documentos anteriores entre los sectores "dinámico" o "productivo" y "no dinámico".

Las mediciones de la productividad relativa que apoyan los argumentos sobre la heterogeneidad estructural no son exclusivamente técnicas o neutrales, es decir, basadas en los mismos procesos productivos, sino que se apoyan en los ingresos percibidos. Las políticas de precios y el poder de negociación influyen sobre los cálculos... La productividad de las actividades artesanales urbanas y de servicio con dificultad pueden ser valoradas objetivamente: su remuneración se mantiene baja a causa de la debilidad del poder de negociación de las personas que en ellas participan... (CEPAL, 1975, p. 311).

Estas dos modificaciones del punto de vista anterior (que aún predomina) son, por supuesto, muy pertinentes al tema de este estudio. No obstante, a pesar de los desacuerdos que pudieran surgir en relación con el carácter a largo plazo de los procesos de

transformación económica en América Latina y de las tendencias de la movilidad social y ocupacional a ellas asociadas, es mínimo el desacuerdo que priva en el sentido de que en la actualidad y probablemente en el futuro próximo, relativamente pocos latinoamericanos tendrán acceso a los empleos estables que proporcionarán los llamados sectores "modernos" o "dinámicos".

A esa parte de la estructura ocupacional que se caracteriza por el empleo por cuenta propia, especialmente en el comercio y en los servicios, se le puede añadir (a causa de su inestabilidad) una parte importante del mercado de trabajo industrial.

Pero la superposición entre la fracción inestable y el terciario no debe incapacitarnos para percibir el hecho de que el sector secundario es igualmente inestable. Así, la CEPAL detectó en Santiago de Chile, que del 42% de la fuerza de trabajo industrial de la "callampa" y del 32% de los trabajadores industriales de la ciudad en su conjunto, el 19% y el 6% respectivamente (lo que equivale a casi la mitad en la callampa y a una quinta parte en la ciudad), prestaban sus servicios en la construcción de manera ocasional e inestable y no en la sección "estable" del sector secundario. Inclusive en el sector manufacturero están apareciendo pequeños talleres "anticuados" que crecen a una velocidad mayor que las empresas modernas de tecnología avanzada. Esos talleres se distinguen por tener capital escaso y tecnología deficiente y es probable que no sobrevivirán por mucho tiempo; además, su capacidad para proporcionar empleo estable es muy reducida. La existencia y expansión de este enorme sector inestable (tanto urbano como rural) dentro de la estructura de la economía nacional e internacional, produce una población "flotante" muy numerosa e inestable, con escasa capacitación tecnológica y baja escolaridad; su empleo es sumamente inestable y su inseguridad enorme (Frank, 1966, p. 26).

La parte de la economía urbana formada por pequeños talleres de mano de obra intensiva y trabajo por cuenta propia de tipo no profesional (casi siempre pequeño comercio), constituye lo que (siguiendo la costumbre de la Oficina Internacional del Trabajo, *oit*, 1972) a veces se llama "el sector urbano informal" (Mazumdar, 1975). Así pues, en un seminario técnico celebrado recientemente en la ciudad de México se afirmó que: "La combinación de una emigración en gran escala y una tasa insuficiente de creación de empleos en el sector moderno de la economía ha provocado el surgimiento de un cierto número de actividades urbanas que no reciben directamente los beneficios del crecimiento y proporcionan tan sólo empleos inestables y mal remunerados... estas actividades... constituyen el sector urbano informal" (Seminarario Técnico, 1975). Entre los latinoamericanos es más común que a estas actividades, en el contexto de la "teoría de la marginalidad", se les designe con el nombre de "marginales urbanas".

Como un problema de marginalidad, la cuestión ha sido plan-

teada en diferentes formas. Con el término "los marginales" puede hacerse referencia, de manera bastante general, a los pobres urbanos, con la connotación de que pobreza implica inaccesibilidad a los bienes y facilidades de la vida urbana. En este sentido, los "marginales" son los habitantes de las ciudades que tienen el más bajo poder de compra y el más bajo nivel de vida. Como resultado de la falta de oportunidades de trabajo, de su adiestramiento profesional escaso o nulo, de los bajos niveles de remuneración y de la ausencia de un sistema efectivo de servicios sociales, estas masas de inmigrantes permanecen inevitablemente al margen de la vida urbana" (Utria, 1967).

La "marginalidad" puede presentarse como un rezago en el proceso de asimilación económica y social ("barriadas rurales dentro de la ciudad") (Bonilla, 1961 y 1962; Matos Mar, 1961; Cardona, 1969). Semejante a estos puntos de vista, pero no idéntica a ninguno de los dos, es la posición de Roger Vekemans y el estudio de DESAL donde la "marginalidad" aparece como una condición de no inclusión en el sistema de instituciones urbanas, ya que se considera monopolizado por la élite urbana (Vekemans y Silva, 1969; Vekemans, Giusti, Silva, 1970). También puede conceptuarse en mayor medida como una cuestión de estructura económica.

José Nun, por ejemplo, considera que la marginalidad estructural se produce por el impacto del capitalismo avanzado con su tecnología de fuerza de trabajo intensiva en aquellos países latinoamericanos con elevadas tasas de crecimiento demográfico. Al distinguir (lo que en mi opinión es hasta cierto punto metafísico), dentro del sector del empleo inestable, entre lo que constituye un "ejército industrial de reserva" y el componente de la marginalidad semipermanente, Nun señala que los "marginales" urbanos están compuestos por: a) pequeños artesanos precapitalistas "y trabajadores, dedicados en especial a servicios domésticos, adscritos a un fondo de consumo que no reciben salario en dinero"; b) "mano de obra 'libre' de cualquier forma de arraigo precapitalista, que fracasa total o parcialmente en su intento de incorporación estable al mercado de trabajo", y c) "asalariados de los sectores menos modernos donde las condiciones de trabajo son más rigurosas, las leyes sociales tienen escasa aplicación y los emolumentos oscilan en torno al nivel de subsistencia" (Nun, 1970). Otros estructuralistas consideran que el "marginalismo" es más o menos producto de una oferta de fuerza de trabajo de reserva anormalmente grande que nunca llega a ser "absorbida" (Gianella, 1970; García *et al.*).

Quijano (s.f.) opina que dos mecanismos básicos entran en funcionamiento: 1) la destrucción de las ocupaciones tradicionales mediante el cambio económico, y 2) la llegada al mercado urbano

de trabajo de una cantidad considerable de personas que no pueden encontrar empleo en la esfera dominante de la producción. Se considera que los "marginales" están vinculados con el "núcleo hegemónico central" en una estructura económica total y dual.

En especial en las versiones de "marginalidad" de rezago en la asimilación (si bien en otras sucede lo mismo en cierta medida) se ha considerado que el fenómeno es particularmente característico de la gente que vive en las callampas y favelas (Secretaría de la CEPAL, 1963). Ya que estos lugares se asemejan a las habitaciones rurales, al carecer de facilidades urbanas, tales como caminos pavimentados y agua entubada tienden a ajustarse a las versiones de "marginalidad" por rezago en la asimilación. Además, están ubicados en las "márgenes" físicas de la ciudad y sus habitantes tienden a ser pobres. La investigación sociológica ha producido una cantidad considerable de estudios sobre dichos asentamientos y sobre sus residentes que por lo general se ajustan al concepto de "marginales urbanos" y que con frecuencia se ubican directamente dentro de dicho contexto. En algunos de estos estudios se subrayan sus (supuestas) características distintivas, como por ejemplo, su acentuada dependencia de los núcleos de parentesco (Pearse, 1961; Butterworth, 1970; Lomnitz, 1975). Otros autores ponen de relieve su integración a las instituciones urbanas en general (Leeds y Leeds, 1970; Peattie, 1968; Mangin, 1967).

Una parte cada vez más grande de la extensa literatura sobre "marginalidad" consiste en críticas al mismo concepto. Éste ha sido criticado por implicar que el sector de la población catalogado en esta forma no participa en la cultura ni en la sociedad urbanas (Peattie, 1974; Leeds y Leeds, 1970 y Perlman, 1976) y por sugerir que sus actividades no forman una parte importante de la economía (Oliviera, 1973).

En la actualidad, existe considerable evidencia que sugiere que los residentes de los asentamientos periféricos creados a través de invasiones no necesariamente forman la parte más "marginal" de la población, desde el punto de vista económico (Cardona, 1969; Mangin, 1967; Flinn, 1968; Wilson, 1965; Castells, 1973; Lewis, 1973).

No resulta apropiado examinar en esta ocasión los argumentos y contrargumentos, ni tampoco las conceptualizaciones alternativas. Para los fines de este estudio, el argumento central no se cuestiona de manera fundamental; éste indica que una considerable proporción de la fuerza de trabajo en las ciudades de América Latina no desempeña empleos estables, sino que está compuesta de trabajadores por cuenta propia y asalariados no capacitados, los que con frecuencia oscilan entre ambas categorías. Por lo tanto, las relaciones laborales alrededor de las cuales podría

presumirse que se forma la organización de la fuerza de trabajo tendrían entonces un carácter muy diferente en las áreas inestables del mercado de trabajo y en el sector de los empleos estables.

Si examinamos ahora la literatura para encontrar evidencias sobre el carácter de las relaciones laborales en el sector "informal urbano" o "marginal", un aspecto resalta con toda claridad: las relaciones se describen, por lo general, en función de lo que no son; en función de su contraste con aquellas que pertenecen al área formal o no marginal del sistema. La Oficina Internacional del Trabajo (oit), que ha desarrollado su actividad en el "sector informal" de Asia y África, pero de tal manera que se supone que en breve podrá transferir sus actividades a la América Latina, considera que las actividades "informales" no se limitan a la ocupación en la periferia de las poblaciones principales, ni a ocupaciones particulares, ni siquiera a actividades económicas. Por el contrario, las actividades informales constituyen la forma de hacer las cosas, misma que se caracteriza por:

- a) facilidad de acceso,
- b) dependencia de los recursos locales,
- c) propiedad familiar de las empresas,
- d) operaciones en pequeña escala,
- e) tecnología adaptada y fuerza de trabajo intensiva,
- f) capacitación adquirida fuera del sistema formal, y
- g) mercados no reglamentados y competitivos (oit, 1972).

Esta descripción se formula en términos positivos y en ella se señala que las características del sector formal son "las opuestas"; sin embargo, teniendo en cuenta la evidencia interna, resulta bastante claro que el concepto fue formulado en función de la forma en la que estas minúsculas empresas difieren de las empresas desarrolladas, en relación con las que se ha formulado de manera típica la política de desarrollo. Por lo que se refiere a las teorías de "marginalidad", el método de la definición por exclusión es obvio. Los "marginales" son aquellos que carecen de poder, que están excluidos de las instituciones, que tienen los ingresos más bajos, el menor nivel de seguridad social y que no están protegidos por la legislación social. Es posible advertir, de manera incidental y hasta cierto punto pertinente, que bien pudiera ocurrir que los que tienen poder, acceso a las instituciones, ingresos seguros y adecuados y que están protegidos por la legislación social, formarían una minoría dentro de la sociedad en cuestión.

Si se transfiere esta perspectiva general a un análisis de los mercados de trabajo y de los movimientos de la fuerza de trabajo, tendríamos que describir a los "marginales" como aquellos que carecen de empleos regulares, alrededor de los cuales se organiza

la fuerza de trabajo; por esta razón, tienden a quedar fuera del rango organizativo de dichos movimientos e instituciones (Nun, 1970).

Es posible que este enfoque resulte intelectualmente improductivo, por varias razones. A causa de su propia naturaleza no dice nada sobre la organización existente o potencial de este sector. Sólo indica la posibilidad de que las cosas sean diferentes de lo que son en la industria moderna. Aun cuando se demostrara que los "trabajadores marginales" constituyen un campo inadecuado para el desarrollo de ciertas formas de organización, esto no quiere decir que dicho sector de la economía se caracterice por la ausencia de cualquier tipo de organización. Los tipos de organización que están presentes en este sector guardan vínculos con instituciones políticas y estatales; proporcionan motivos y aspiraciones para los participantes (por lo que, cuando menos, constituyen un contexto de análisis), y es posible suponer, además, que proporcionan también un conjunto de motivos y aspiraciones que compiten con movimientos y organizaciones del sector moderno. Aun cuando este sector no constituye nuestro interés esencial, no es conveniente considerarlo como "todo lo demás".

Si se formulara la pregunta "¿qué se sabe, en definitiva, sobre el sector marginal de la economía urbana y de las personas que en él participan?", no se encontraría una respuesta. Como es bien sabido, este sector no ha sido estudiado adecuadamente mediante la recopilación oficial de datos. En realidad, se capta de manera tan precaria en las estadísticas económicas que algunos economistas británicos, que han trabajado en países africanos, lo han llamado "sector no enumerado". (Un autor señala lo siguiente a este respecto: "Casi lo único que se logró con este procedimiento fue descubrir que el análisis del sector informal debe realizarse en una oscuridad casi total, ya que por definición el sector no enumerado es un sector de la economía que carece casi por completo de estadísticas reales. Así, la especulación relativa al desarrollo en este sector fue virtualmente *saneada* mediante información detallada relativa a su composición".) (Bienefeld, 1974).

Pero este problema es aún más arduo que el (de por sí ya bastante difícil) de obtener datos estadísticos adecuados sobre una multitud de empresas sumamente pequeñas que carecen casi por completo de registros formales y que, en su mayoría, procuran pasar inadvertidas para evitar que se descubra alguna violación de uno u otro reglamento, también porque sus trabajadores cambian con frecuencia de empleo y no tienen acceso a las prestaciones por concepto de desocupación; por lo tanto no informan de estos cambios de ocupación a ninguna dependencia gubernamental. Existe también un problema conceptual, en especial cuando tenemos que manejar aspectos relacionados con los conceptos de

"participación de la fuerza de trabajo" y "ocupación y desocupación".

Es muy frecuente pensar en "la fuerza de trabajo" como una especie de ejército industrial en el que cada persona tiene un lugar asignado, una tarea específica y horas fijas de trabajo; que se puede pasar por alto el hecho de que en cierta época nadie hubiera comprendido el significado de dicho concepto. Pero durante siglos la gente ha ocupado *status* distintos y desempeñado diferentes papeles sociales, y el trabajo se ha adherido a dichos *status* y papeles; es más, podría decirse que los ha penetrado, pero en realidad no se trataba de empleos. Los niños desempeñaban ciertas tareas y las mujeres otras; los hombres ejecutaban las suyas y el mundo no se dividía en personas que pertenecían a la "fuerza de trabajo" y en personas que "no pertenecían a la fuerza de trabajo". Esta condición sigue siendo, en gran medida, característica de la agricultura campesina no remunerada con dinero, y es parcialmente característica del mundo de los pobres que viven en las zonas urbanas de América Latina.

En las economías urbanas de América Latina no todo el mundo está dentro o fuera de la fuerza de trabajo en el mismo sentido, y los términos que se utilizan en las economías de las naciones desarrolladas o en los sectores "modernos" de las economías latino-americanas, ayudan muy poco a conceptualizar la calidad de la experiencia del mercado de trabajo.

Las categorías "ocupación" y "desocupación", por ejemplo, no reflejan adecuadamente la realidad de este sector del mercado de trabajo. Para ser "desocupado" es necesario haber tenido un empleo previo o esperar obtenerlo, y éste no es precisamente el caso de mucha gente que vive en las ciudades de América Latina, la que de cualquier manera tiene que ganarse la vida. El concepto de "trabajador desalentado" (*discouraged worker*) que se usa en los Estados Unidos para referirse a las personas que después de buscar, sin éxito, un empleo durante algún tiempo, dejan de hacerlo, parece tener una acepción un tanto diferente en las ciudades donde resulta casi imposible estimar la escasa probabilidad que tienen las personas, ubicadas en las categorías inferiores de *status* y capacitación, para obtener un empleo estable. En estos casos, se encuentra, en niveles familiares de ingreso, que existe el tipo de incentivo más básico en cada uno de los miembros de la familia para traer a casa lo que puedan, lo cual se traduce en tasas sumamente bajas de registro de la participación (Peattie, 1973; véase el examen de Urrutia en CEDE, 1968). La desocupación registrada puede aparecer como la incapacidad de la clase trabajadora, lo que no es característico de la élite de los empleados no manuales ni de los estratos más bajos de la clase trabajadora (Weeks, 1971; Myrdal, 1968). ¿Qué parte de los estratos infe-

riores puede decirse que se encuentra “dentro del mercado de trabajo”? La pregunta no tiene una respuesta adecuada. Además, se encuentra que todas esas actividades semiindependientes que producen ingresos, que van desde las más efímeras como vender bocadillos en la propia casa, limpiar tumbas o recitar poesías, por una muy pequeña remuneración, en el cementerio el día de Todos Santos, hasta la rutina cotidiana de los vendedores de globos, los limpiabotas y los cargadores que prestan sus servicios en los mercados. ¿En qué forma se pueden conceptualizar estas actividades? Es muy frecuente llamarlas “desocupación disfrazada” o “subocupación” (Plan de Desarrollo Metropolitano, Lima-Callao; ECLA, 1965; CEPAL *et al.*, s.f.), pero esto no quiere decir que se les entienda ni que se hayan podido conceptualizar. En realidad, designan un área en la que, lamentablemente, nuestros conceptos no están bien apoyados en el trabajo empírico (Myrdal, 1968; Merrick, 1974; Harberger, 1971; Leibenstein, 1975; Mazumdar, 1959).

Así, aun cuando se pudiera ubicar con facilidad a las empresas y a los individuos dentro del “sector marginal” para censarlos, difícilmente se contaría con las categorías adecuadas para recolectar la información.

Cuando las categorías disponibles no se ajustan a la realidad que se trata de comprender y se tiene la sensación de que se formulan preguntas equivocadas, lo que se necesita no son más datos, sino mejores categorías y preguntas más productivas. Un procedimiento útil para obtener categorías y preguntas mejores consiste en llevar a cabo el tipo de investigación de campo que generalmente se conoce como “antropológica”, aun cuando no siempre sea realizada por antropólogos. Se trata de un tipo de investigación que, desde el punto de vista conceptual, no es rígido. Se lleva a cabo mediante observación participante para generar datos compactos sobre unidades sociales pequeñas de los que se desprenden descripciones de fenómenos en categorías, que en cierto sentido se hallan más cercanas a la forma en que el fenómeno es experimentado por los participantes respecto de los hechos y fenómenos que ellos mismos describen.

Es posible que nos encontremos en la etapa de entender (y mal entender) las economías urbanas de América Latina y que se puede utilizar con ventaja este tipo de investigación “antropológica”.

En lo personal, he realizado algunas investigaciones de esta clase en Bogotá y aunque no lo hice durante un periodo lo suficientemente prolongado para producir resultados definitivos, en este lapso pude percatarme de su enorme productividad intelectual en lo que se refiere, cuando menos, a la posibilidad de abrir nuevas interrogantes y a generar interpretaciones más amplias que

aquellas basadas en datos obtenidos de una forma "estadística" más tradicional (Peattie, 1975).

Los antropólogos, por supuesto, han venido realizando estudios desde hace algunos años en las ciudades latinoamericanas, en especial, en los barrios, y en este proceso han logrado cuestionar, o cuando menos, modificar algunas de las ideas aceptadas con anterioridad con relación a la naturaleza de estas comunidades y de sus residentes (Mangin, 1967; Leeds y Leeds, 1970).

Algunos de los "estudios de barrios" disponibles pueden utilizarse en la actualidad como un intento para comprender la estructura del "trabajo marginal" y las ideas de los "trabajadores marginales". La "etnografía" de Michel Higgins de una colonia de Oaxaca (1974), por ejemplo, proporciona una información muy valiosa sobre la economía de las "miniempresas" y sus relaciones con la economía familiar. No obstante, debe advertirse que la mayoría de estos estudios consideran al barrio como la unidad de análisis y que esto constituye un impedimento. Para ciertos objetivos en especial, la forma en que se formulan las demandas por servicios urbanos, el barrio es una unidad funcional y organizativa, pero con respecto a muchos otros fenómenos no lo es. La economía del barrio tiene que ser considerada en función de la estructura de la economía urbana en su conjunto. La gente que vive en el barrio puede ganarse la vida a través de toda la ciudad, y hasta empresas tales como las pequeñas misceláneas o los talleres de reparación de calzado, que funcionan dentro del mercado local del barrio, deben ser consideradas en función de las complejas interrelaciones de los mercados urbanos y las instituciones económicas, y del proceso que proporciona accesos diferenciales a dichos mercados e instituciones.

Por lo tanto, es necesario aplicar un enfoque diferente para obtener un panorama adecuado de la llamada sección "marginal" de la economía urbana. Si se optara por una estrategia fenomenológica, probablemente la ocupación podría ser una unidad tan adecuada como cualquier otra para empezar, al ser una forma que penetra en las trayectorias y aspiraciones laborales de los individuos y a las instituciones que estructuran el acceso ocupacional y los ingresos. Para lograrlo, si bien probablemente es justo admitir que no se cuenta con trabajos tan desarrollados como los de Henry Mayhew sobre Londres, elaborados hace más de un siglo (Mayhew, 1851; Yeo y Thompson, 1971), al menos se contaría con ciertos principios (Patch, 1967; Arizpe, 1974 y 1975; White, 1969 y Uzzell, 1972). Además, algunos de los estudios relativos a los barrios y al mercado de trabajo también proporcionarían información sobre la organización del trabajo.

¿Cuáles son las generalizaciones tentativas que pueden hacerse sobre la base del trabajo de campo que existe en la actualidad?

Una de ellas consiste en decir que en la economía urbana típica de América Latina hay un continuo complejo que se extiende desde las pequeñas empresas que consideramos típicamente "marginales" hasta aquellas que catalogamos como característicamente "modernas". La coexistencia de industrias de capital intensivo con coeficientes técnicos más o menos fijos obtenidos mediante tecnología importada junto con ocupaciones "tradicionales" de trabajo intensivo, ha dado lugar a que algunos autores conceptualicen a las economías latinoamericanas como de estructura "dual" (Lambert, 1963; Arango, s.f.; Merrick, 1974; Nelson, Schultz y Slighton, 1971; Quijano). Desde este punto de vista, las empresas se aglomeran en los dos extremos representados por los tipos ideales "moderno" y "tradicional"; esto tiene como resultado dos sectores claramente contrastados, sin un sector intermedio de importancia. La investigación de campo, sin embargo, sugiere una situación más compleja.

En un estudio de campo realizado en San Salvador se señala que "coexisten los métodos más modernos de capital intensivo de las nuevas industrias con los métodos antiguos que emplean en mayor medida la fuerza de trabajo intensiva propia de las industrias establecidas hace bastante tiempo; los datos indican que los métodos de capital intensivo se emplean ahora en las mismas industrias de los países avanzados y de los países donde estas industrias son nuevas". Por lo tanto, no hay "una simple dicotomía entre la industria moderna a gran escala y un sector artesanal 'rural', sino un continuo que va desde la industria más moderna que emplea en mayor medida el capital intensivo, pasando por la industria más antigua y la industria en pequeña escala con capital reducido, hasta las artesanías. En función de las técnicas utilizadas, la gama sería muy amplia. Este sector 'rural' también incluye una importante proporción de la fuerza de trabajo de la ciudad" (White, 1969, p. 161).

De manera similar, con respecto al comercio, este investigador encuentra que "no hay una ruptura en el continuo... entre el capital intensivo comercial 'moderno' y las ventas al menudeo que se efectúan en los mercados; el sector intermedio estaría ocupado por tiendas que, en buena parte, son propiedad de personas de origen extranjero (procedentes de Palestina, Europa y China), que se han asentado en El Salvador" (White, 1969, p. 185).

En el trabajo de campo realizado por mí en Bogotá se obtuvo un panorama similar. Hay artículos (el vidrio es uno de ellos) que se producen únicamente en el "sector moderno". Es posible que haya sectores con estructura "bi polar" sugerida por la teoría de la "economía dual". En el estudio de San Salvador antes mencionado se señala que "en algunas ramas, por ejemplo, la de la producción de zapatos, el producto hecho en las fábricas com-

pite directamente con el producto artesanal" (White, 1969, p. 166). Pero en muchos sectores existe una gama que va desde la producción que utiliza de manera intensiva la fuerza de trabajo hasta la más mecanizada. En Bogotá, por ejemplo, los ladrillos se producen en todas las escalas, dentro de una gama que abarca desde las más grandes fábricas hasta las más pequeñas, mediante operaciones complejas aunque no mecanizadas, hasta las "empresas" que hacen ladrillos a mano en pésimas condiciones en los chircales; se trata de grupos de trabajo organizados alrededor de la familia. Los ladrillos hechos a mano son más baratos y se venden en menores cantidades y en esta forma este tipo de producción pasa a formar parte del mercado de la vivienda de los estratos de más bajos ingresos, que construyen sus habitaciones con su propio esfuerzo.

Al observar la economía urbana a través de la investigación de campo, puede comprenderse también cuáles son las conexiones que existen entre las llamadas empresas "tradicionales" o "marginales" y las del "sector moderno". Al hablar de nuevo en términos de generalizaciones provisionales considero que el tipo de relaciones de subcontratación, típicas, por ejemplo, de la industria italiana o de la industria electrónica americana en la que las compañías "modernas" mayores manejan los problemas relativos a la fluctuación económica y a los salarios fijados por los sindicatos, que surgen al subcontratar parte de su producción con una multitud de empresas pequeñas, técnicamente "independientes", no es tan característico de América Latina. En Bogotá y probablemente en otros lugares encontramos sistemas de producción que utilizan la "maquila" en el campo de la zapatería y de la confección de ropa. Un estudio acerca de la "marginalidad" en Lima, de manera similar, distingue entre "las personas que son totalmente independientes en la generación y recepción del producto, así como en el beneficio de la actividad que desempeñan" y aquellas para las que "la posibilidad de obtener ingresos depende de las oportunidades que otras personas o unidades de producción les ofrezcan"; un autor caracteriza al primer grupo como "pequeña burguesía marginal" y al segundo como "proletariado marginal" (Gianella, 1970, p. 50). Sin embargo, ha quedado demostrado que la subcontratación organizada, y posiblemente también la "maquila" son menos típicas de las economías latinoamericanas que de otro tipo de economías; en mi opinión, sin embargo, sólo mediante un trabajo de campo más amplio será posible confirmar el argumento de que los vínculos entre las empresas "marginales" y las "modernas" son numerosos y variados y que sería inexacto considerar al "sector marginal", desde cualquier punto de vista, separado o independiente (Santos, 1970).

Al considerar la actividad comercial, las conexiones con el

“sector moderno” son muy claras. Ciertamente, algunos de los artículos que manejan los vendedores ambulantes “marginales” son producidos en el “sector informal”, por ejemplo, ciertos tipos de cacerolas en Bogotá; sin embargo, la mayor parte de los “pequeños comerciantes” distribuyen una variedad de artículos de fabricación mecánica que abarca desde cigarrros y chicles hasta ganchos de plástico para alfombras y radios de contrabando. En Bogotá, hasta las verduras y la fruta que expenden algunas mujeres en las calles provienen de algún mayorista integrado al mercado de mayoreo de la ciudad.

El vínculo entre los sectores, por supuesto, puede ser institucional o efectuarse a través de relaciones mercantiles. En el caso de la producción de ladrillos en Bogotá, por ejemplo, las relaciones son bastante indirectas. Una de las características más importantes es que la división del mercado entre ladrillos producidos en fábricas y los hechos a mano, se ve afectada no sólo por aquellos factores que conforman la distribución del ingreso real, sino también por los reglamentos y las instituciones que regulan la selección de los materiales de construcción en el mercado urbano de la construcción. Algunas industrias “artesanales” adquieren sus materiales en el “sector moderno”. En el estudio de San Salvador se informa también que los “latoneros de la ciudad compran lámina importada y estaño (para las uniones), en las grandes tiendas del centro (que casi en su totalidad pertenecen a personas de origen extranjero: árabes, catalanes, etc.)”. Hasta los artesanos (también incluidos en ese estudio), que hacen cacerolas utilizando latas vacías de leche en polvo, dependen también del “sector moderno” para la adquisición de su materia prima (White, 1969). En Bogotá entrevisté con cierta profundidad al propietario de un taller de dos empleados en el que se fabricaban puertas y marcos metálicos para ventanas para el mercado del barrio. Este individuo consideraba que su ruina era causa del alza de los precios de las partes de hierro debido al auge de la construcción registrado en el sector de elevados ingresos, que era uno de los aspectos de la política nacional de desarrollo. El adquirir estos materiales al menudeo, como es natural, lo hacía más vulnerable al alza de los precios que a los grandes productores y, por otra parte, la inflación provocada parcialmente por el mismo auge en la construcción había dado lugar a una contracción del mercado de bajos ingresos, donde dicho productor vendía sus artículos.

Los mercados de capital para las industrias “artesanales” y el pequeño comercio en apariencia están enteramente separados de los del sector “moderno”, en el sentido de que es por completo imposible para las empresas “marginales” obtener préstamos en las mismas fuentes de capital de que disponen las industrias mo-

dernas. Aun en algunos países como Colombia, donde los gobiernos tienen programas especiales de préstamos para pequeñas empresas "artesanales", en apariencia estos programas están fuera del alcance de los empresarios más pequeños; pero aun en estos lugares existen conexiones. Mis propias investigaciones en Venezuela sugieren que una importante fuente de capital para las empresas muy pequeñas consiste en el ahorro que se obtiene al no utilizar el empleo industrial, ya que este tipo de empresas emplean los servicios de lumpenproletarios (Peattie, 1968). Vernez descubrió en Bogotá que la construcción de viviendas con la mano de obra de sus propietarios se financia con frecuencia a través de préstamos de los patrones (Vernez, 1974); el autor sugiere que esto puede aplicarse también a las empresas marginales.

En lo que se refiere a los propios mercados de trabajo, la evidencia disponible sugiere que en los niveles más bajos hay un alto grado de superposición. El estudio de Machado da Silva en Brasil (1971) ofrece evidencia de que "hay una inmensa fluctuación de mano de obra entre el mercado formal y el mercado informal y entre tipos de empleo y ocupación al interior de cada uno de estos mercados" (véase también Brandao Lopes, 1961).

Al examinar los nuevos sistemas de ideas y aspiraciones que la parte "marginal" de la economía conforma entre sus participantes (ideas y aspiraciones que a su vez tienden a conformar las instituciones económicas de este sector de la economía), un tema de sumo interés aparece, de manera recurrente, en las investigaciones basadas en trabajos de campo: el valor positivo que se confiere al empleo por cuenta propia. A este respecto, las condiciones de trabajo en la economía urbana de América Latina generan un sistema de motivos enteramente distinto al que podría inferirse de los modelos de crecimiento simples de dos o cuatro sectores, que son los preferidos de los economistas. Si los "marginales" fueran en realidad un grupo de personas que tuvieran la esperanza de obtener empleos en el sector moderno, y si mientras tanto, *faute de mieux*, se dedicasen a desempeñar diversas actividades remuneradas dentro de un programa de creación de empleos por cuenta propia, sería posible imaginar que la aspiración predominante consistiría en encontrar un trabajo estable y el empleo por cuenta propia sería considerado entonces como un último recurso.

Pero existe una gran cantidad de evidencias de que en las ciudades de América Latina, al igual que en todas partes del mundo (Lipset y Bendix, 1952), hay un gran atractivo por "volverse empresario independiente" aun cuando se trate tan sólo de volverse propietario de un pequeño puesto. Incluso, puede ser considerado como un "paso ascendente" por los que tienen empleos estables. Entre grupos de trabajadores mexicanos que consideran que sus "trabajos son cómodos, tienen buenos jefes y buena paga" el 65%

no tenía deseos de cambiar de trabajo; el resto tenía nociones bastante vagas sobre la posibilidad de obtener más 'independencia' mediante la adquisición de tierra suficiente para dedicarse a administrar una granja avícola o para establecer una pequeña miscelánea por su cuenta" (Williams, White y Green, 1972).

En un estudio de trabajadores de Brasil, las aspiraciones de independencia económica se atribuyen a la distancia social que separa a los trabajadores capacitados de los trabajadores no capacitados, de tal manera que el camino del progreso no se concibe como un ascenso dentro de la empresa, sino como la posibilidad de convertirse en "pequeños comerciantes", artesanos o especuladores (Touraine, 1961, p. 81). Uno de los conjuntos de datos verdaderamente sustanciales sobre la movilidad social en una ciudad de América Latina (que corresponde al estudio de Monterrey realizado por Balan *et al.*, 1973) demuestra que la movilidad del sector no capacitado de la producción hacia el empleo por cuenta propia, "era una meta que, con frecuencia, lograba alcanzar mucha gente".

En otro estudio, Jelin se pregunta si el movimiento encaminado al empleo por cuenta propia no es en realidad una movilidad ascendente, y concluye afirmando que en su mayor parte dichos movimientos son en realidad horizontales y que van del desempeño de un papel económico a otro dentro del mismo nivel socio-económico (Jelin, 1967). Esto, por supuesto, no excluye la posibilidad de que el empleo por cuenta propia sea considerado como una posición atractiva por otras razones, además de la movilidad de clases; esas razones pueden ser ingresos, hasta cierto punto, más elevados (Peattie, 1975; Arizpe, 1975) o, en algunos casos, como una forma de semijubilación, a medida que aumenta la edad de las personas.

En estos estudios el deseo de obtener un "trabajo independiente" se atribuye a las condiciones comparativamente menos favorables del empleo no especializado. Pero Machado da Silva señala que los trabajadores especializados también pueden tener buenas razones para preferir el desempeño de un trabajo propio. "El trabajo por cuenta propia es realizado por individuos que tienen un adiestramiento óptimo en profesiones de elevada demanda y baja oferta: mecánicos de automóviles, radiotécnicos, etc. Cuando la demanda de mano de obra es grande, este tipo de trabajador está en condiciones de optar entre el mercado formal y el mercado informal, ya que no le resultaría difícil encontrar empresas dispuestas a admitirlo, con todas las ventajas del reconocimiento legal. Pero, precisamente porque sus condiciones de negociación en el mercado son buenas, tiene la tendencia a preferir las ocupaciones por cuenta propia; al no existir, además, problemas de inactividad periódica, la independencia para determinar

el precio del trabajo actúa como punto de atracción (Machado da Silva, 1971, p. 64).

Si se contara con datos adecuados sobre las tasas de movilidad social en los diversos subsectores del mercado de trabajo de las economías urbanas, se podrían relacionar con datos relativos a las actitudes hacia los empleos estables y el ascenso en el trabajo, en contraste con las actividades independientes. En dicha investigación, sin embargo, tendría que tomarse en cuenta el hecho de que no sólo los cambios absolutos en nombre del ascenso son probables, sino también la presencia o ausencia de ejemplos importantes de movilidad ascendente que conforman las aspiraciones.

En un estudio realizado hace poco en el Perú, se analiza el valor que se atribuye al trabajo por cuenta propia: "En Lima, el empleo estable, aun en los niveles más calificados de los sectores técnico y obrero, constituye un callejón sin salida, social y económicamente. Por el contrario, los pequeños fabricantes clandestinos producen artículos relativamente baratos para los "cholos" mediante la evasión de impuestos y otro tipo de subterfugios que utilizan para reducir sus gastos, y el mercado cholo en ocasiones se encarga de la distribución de estos artículos. A diferencia del empleo estable en los sectores antes mencionados, este tipo de actividades no necesariamente constituyen callejones sin salida, sin embargo, no siempre es fácil lograr la meta de hacerse rico, aunque los "cholos" que lo logran no se desempeñan como trabajadores asalariados" (Uzzell, 1974).

Finalmente, la evidencia demuestra que otra poderosa fuerza contribuye a que se le confiera un valor muy elevado a las empresas individuales. En una sociedad que carece de una tradición vigorosa de trabajo, no acostumbrada a las condiciones disciplinarias de una empresa moderna y cuyas instituciones son débiles respecto a la posición y a la seguridad colectiva de los trabajadores, especialmente de los trabajadores no capacitados, el empleo estable puede ser considerado "humillante" y "explotador" (Peattie, 1975; Arizpe, 1974; Whiteford, 1974).

El emigrante que nunca conoció en su comunidad la dependencia directa de una o más personas al llegar a Lima... se ve dentro de una sociedad en la que la dependencia y la subordinación son sus únicos medios para alcanzar las nuevas aspiraciones que la metrópoli impone. Es necesario, entonces, buscar "trabajos independientes". Tener un puesto propio en la parada o ser propietario de un taller de joyería significa para ellos la "libertad de trabajar cuando uno quiera, cuando a uno le da la gana, sin que nadie le grite a uno, lo pise y lo friegue" (Montoya, 1967).

Compárese lo anterior con el testimonio de un escritor político comunista respecto a lo que podría considerarse como el grupo de marginales de Palermo:

Un subproletario que "inventa" su trabajo día a día tiene una precaria existencia, pero "disfruta" de una forma de libertad e independencia de todos sus patrones posibles. Por esta razón menosprecia a los obreros, tal como lo mencionó un camarada, piensa que "ese pelma se encierra en una cárcel todo el día, se vuelve un esclavo, está de acuerdo en obedecer a un patrón", y por lo tanto no tiene respeto para los trabajadores. El subproletario se considera superior en intelecto, inventiva y, en general, en el arte de vivir (Macciocchi, 1974, p. 184).

En resumen, toda esta evidencia tiende a apoyar el principio general con el que se inició este estudio, que la naturaleza de la estructura del mercado de trabajo en las ciudades de América Latina es tal que una parte considerable de la población trabajadora no tiene ni las condiciones estructurales ni la actitud mental para formar las bases de las instituciones colectivas para reglamentar las condiciones y reivindicaciones del trabajo, propias de los movimientos obreros "clásicos".

No sugiere, sin embargo, que la población "marginal" no intente controlar, de manera organizada, las circunstancias en las que vende su fuerza de trabajo; todo lo contrario. Hay evidencia abundante de que el sector "marginal" de la economía urbana no carece de organización. Hay, sin embargo, una gran carencia de buenos estudios empíricos y descriptivos de organizaciones pertenecientes a este sector de la economía urbana. Esto se explica, en parte, a causa de la identificación de la problemática de la "marginalidad" con los asentamientos marginales, en parte a causa de la visibilidad de las invasiones ilegales organizadas en las ciudades; en parte debido a los intentos de ciertos gobiernos latinoamericanos, especialmente los de Chile durante las administraciones de Frei y de Allende de movilizar políticamente a la "comunidad", y en parte a causa de la tradición sociológica y antropológica de efectuar "estudios de comunidad"; el trabajo de investigación de campo se ha concentrado casi exclusivamente en la organización a niveles de barrio, en particular la relacionada con la demanda de servicios municipales.

La literatura sobre las demandas organizadas a nivel de barrio es muy extensa y se resume de manera bastante completa en un artículo de Wayne Cornelius (1974). Aunque esta literatura es, en gran medida, periférica respecto a los propósitos de este estudio, puede utilizarse para plantear algunos argumentos: los habitantes de los "asentamientos marginales" no están desorganizados ni personal ni colectivamente. En términos generales, tienden a ser optimistas respecto al futuro y más favorables al sistema que radicales; tienen, además, la capacidad de organizarse colectivamente para formular sus demandas ante las autoridades públicas (Mangin, 1967; Leeds y Leeds, 1970; Portes, 1970, 1971). Además,

las relaciones sociales en dichos asentamientos se caracterizan por la permanencia de vínculos de parentesco y compadrazgo, cuyo carácter puede considerarse de tipo "tradicional" o "rural"; estos vínculos, sin embargo, no se oponen a la adopción de relaciones laborales de carácter "moderno". En realidad, los que cuentan con extensas relaciones de parentesco y compadrazgo tienden a integrarse, en mayor medida, a la economía urbana que los que no los tienen (Corten, 1965; Lomnitz, 1975).

El liderazgo a nivel de barrio puede estar monopolizado, casi por completo, por los pequeños empresarios locales (Havens y Flinn, 1970), y cuando este grupo se organiza, su "sindicato" puede ser más o menos limítrofe con la organización del barrio (Comunicación personal de Wayne Cornelius). En ciertas circunstancias puede darse una colaboración entre los sindicatos y las organizaciones del barrio, en forma de alianza, en luchas políticas comunes (Leeds y Leeds, 1970; Giusti, 1971). En una investigación de Bryan Roberts (1969) de dos barrios de ingresos bajos en la ciudad de Guatemala, se ponen de relieve las razones por las que no es probable que este tipo de organizaciones manejen de manera directa los problemas relacionados con el trabajo. "Los artesanos han establecido relaciones con talleres urbanos y organismos comerciales de mayor importancia." Los trabajadores tienen que tratar a menudo con superiores, desde el punto de vista económico y social, que cuentan con la necesaria influencia social y geográfica para la asignación de empleos y de crédito. Muchos trabajadores han experimentado un cambio de su situación laboral, dependiente de empresas o clientela locales (muchos residen cerca de aquellos con quienes tuvieron relaciones mercantiles o fueron como sus patrones) a una situación en la que sus relaciones laborales están divorciadas del lugar de su residencia y con frecuencia dependen de personas muy distantes social y espacialmente. Los trabajadores de los dos barrios no habían trabajado en grandes empresas ni tampoco se habían quedado trabajando en la localidad para una clientela local. Estos trabajadores carecen de relaciones sociales que los arraigan a su trabajo o al lugar de su residencia, y tampoco tienen la oportunidad de establecer relaciones con los trabajadores de su misma categoría mediante el trabajo común de las grandes empresas (146-147). Por lo tanto, no es en el nivel del barrio donde es posible encontrar organizaciones de tipo laboral.

Sin embargo, pueden buscarse dichas organizaciones en los puntos de control naturales de las relaciones mercantiles dentro de este sector, y en este sentido mis observaciones efectuadas en Bogotá sugieren como hipótesis una diferencia entre la producción comercial y "artesanal" dentro del sector "marginal". En las condiciones urbanas actuales parece ser que el pequeño comercio

cuenta con instituciones más organizadas que las de la producción "marginal", ya que el pequeño comercio tiene una tendencia inherente al monopolio, la que no se encuentra en la producción "en pequeño".

Sería una exageración afirmar que no hay "trabajadores marginales" excepto los vendedores. La organización gremial típica de las sociedades latinoamericanas cuando la producción estaba dominada por el trabajo de los artesanos manuales (Payne, 1965; Urrutia, 1969), ha dejado descendientes modernos. Es verdad que muchos de ellos se encuentran en una condición muy precaria, como el "sindicato de albañiles" de Bogotá, que en la actualidad es una sociedad mutualista que cuenta más o menos con 50 miembros. En otras épocas (según me informó uno de sus miembros) llegó a tener más de 1 000, antes de que fuera disuelta su "personalidad jurídica" debido a su posición antigubernista. Pero otros se encuentran en mejores condiciones. En Bogotá funciona, aunque de manera bastante deficiente, un sindicato de cargadores de mercados. Su contraparte en Quito, sin embargo, es sumamente activa (cuando menos de acuerdo con los informes correspondientes a 1973). La mayor parte de los cargadores pertenecen al sindicato y se reúnen todos los sábados por la mañana para pasar lista en una plaza situada en un mercado de la sección obrera de la ciudad. En Quito, los cargadores son típicamente "marginales", en su mayoría son de procedencia semirrural, no están calificados y hablan el quechúa.

Se me ha informado que funciona un activo sindicato de obreros de la industria marginal de confección de ropa, dentro del sistema de subcontratación. Hasta donde llegan mis conocimientos, no se ha efectuado estudio alguno sobre las organizaciones de este tipo. Ciertamente sería muy interesante la posibilidad de explorar modelos opcionales de organización mediante estudio de casos. Al estudiar el pequeño comercio se encuentra que esta parte de la economía urbana, contra lo esperado, está llena de grupos organizados, los que, además, son de gran interés por pertenecer a un campo inexplorado de la organización social, por lo que constituyen una prueba empírica fascinante de nuestros conceptos de estructura urbana y de cambio social.

El comercio tiene un potencial inherente para monopolizar los artículos de gran demanda y, sobre todo, de los lugares más adecuados para expenderlos; y este potencial atrae a los agentes públicos y privados que controlan, asignan y defienden las mercancías de mayor demanda y las ubicaciones más ventajosas. Del mismo modo que Filch (el personaje de Brecht de la *Ópera de tres centavos*) es puesto en orden por los agentes de Peachun cuando comete el error de pensar que el convertirse en mendigo equivalía a obtener con facilidad un empleo, el investigador de campo que

observa la multitud de vendedores que llenan las calles de las ciudades latinoamericanas, pronto percibe que este mundo tiene muy poca semejanza con el mundo de las empresas independientes, tal como se considera hipotéticamente en gran parte de los estudios realizados sobre los "marginales", o por la orr cuando sostiene el punto de vista de fácil acceso al "sector informal".

Respecto a las actividades comerciales, un modo natural de transacciones (alrededor del cual pueden surgir organizaciones de varios tipos) es el que representan los mayoristas. Aun cuando mercancías como frutas y verduras son producidas por una multitud de pequeñas empresas, es probable que el vendedor al menudeo tenga acceso a ellas a través del mayoreo. Un estudio del sistema en San Salvador describe el proceso de la manera siguiente: "El movimiento de los artículos desde el productor hasta el consumidor implica una serie de etapas que pueden ser definidas con claridad: los artículos van primero de personas que tienen menos dinero a manos de personas que tienen más dinero. Después, el proceso se invierte al ir los artículos de personas con más capital a las que tienen menos" (White, 1969, p. 182). En los casos en los que los artículos son producidos por una o dos empresas, hay un punto natural de control monopólico sobre los vendedores al menudeo.

La versión más simple es el caso en que un número bastante pequeño de personas representa la salida al mercado de un artículo difícil de obtener y que se produce en cantidades limitadas, como por ejemplo, radios de contrabando; es probable que en este caso haya un grupo de socios bastante cerrado, en especial, si la actividad es en cierto sentido ilegal. También puede suceder que la distribución de la mercancía esté dominada por un grupo de mayoristas que, mediante el acceso al capital o a los canales de contacto con el proveedor original, sea capaz de controlar el flujo de dicha mercancía hacia los pequeños comerciantes al menudeo. Este es el caso de los billetes de lotería en Bogotá. Existe aquí, además de un grupo de vendedores individuales mayoristas, otro que funciona y se conoce con el nombre de "sindicatos" de loteros que son en realidad agencias al mayoreo que prestan algunos servicios sociales y médicos a sus miembros. La forma general de operación para los miembros de ambos grupos consiste en vender fracciones de billetes de lotería a vendedores individuales, mediante el cobro de un porcentaje. Esta ocupación es, en apariencia, bastante lucrativa, ya que algunos mayoristas son propietarios de automóviles y han logrado que sus hijos estudien el bachillerato, si bien en la base del sistema los pobres son verdaderamente pobres. La venta de billetes de lotería en Colombia es una de las pocas ocupaciones urbanas que no requiere de papeles para su ejercicio y que puede ser desempeñada hasta con antecedentes policíacos.

En Bogotá, el Sindicato de Vocadores de la Prensa se encarga de organizar una parte considerable de la distribución de periódicos a través de sus miembros, y de las personas que por medio de conexiones personales usan a sus miembros como intermediarios; los representantes de este sindicato consideran que la organización difiere considerablemente de los sindicatos de loteros, ya que tiene "finés sociales" y no tan sólo "finés comerciales". Este sindicato se ha venido formalizando en gran medida a través de reglamentos de trabajo y con un sistema bastante elaborado de beneficios para sus miembros.

Otras formas de organización, todavía más interesantes, se producen alrededor de otro elemento tan importante o más, que la empresa comercial: la ubicación y el territorio.

En este caso, el trabajo de campo de "estudios de barrio" ha contribuido a que se nos escapen algunos aspectos. Los vendedores ambulantes y propietarios de pequeñas misceláneas, a quienes entrevisté en un barrio típico de Bogotá, en realidad funcionaban como empresas relativamente independientes, de acceso relativamente fácil y con requerimientos mínimos en cuanto a reglamentación; estos reglamentos consistían, principalmente, en la revisión de las básculas y en permisos para funcionar. Pero esto se debía a que funcionaban en lugares que por ciertas razones no tenían una buena ubicación como sitios comerciales. En lugares del centro de la ciudad las cosas eran muy diferentes.

Como es natural, los vendedores tienden a aglomerarse en las esquinas concurridas y transitadas, como por ejemplo, los principales puntos de transferencia de los autobuses. La municipalidad regula este proceso, otorgando licencias a las personas que considera aptas (se excluyen las personas que tengan otro tipo de ingresos). Ya que la municipalidad desea evitar las aglomeraciones, no se otorgan permisos para los lugares más céntricos, que están bastante ocupados. Como es natural, algunas personas sin permiso venden también en los alrededores del centro, pero la única forma de evitar la persecución policiaca, de acuerdo con mis conocimientos, consiste en contar con un permiso en regla para vender en los lugares asignados. De esto se desprende que los derechos de los mejores lugares son muy valiosos y que los dueños los traspasan a otras personas por considerables sumas de dinero. Se dice que algunas personas controlan varios locales y que tienen empleados que atienden los puestos.

Cuando la municipalidad de Bogotá recientemente decidió reorganizar los permisos para la venta en la vía pública, la consecuente protesta no provino de individuos. En un artículo periodístico (*El Tiempo*, 27 de marzo de 1975, p. 11-c) se citan 16 sindicatos diferentes de vendedores callejeros, que estaban en negociaciones con las autoridades gubernamentales. Éstos son: la

Sociedad de Loteros de Bogotá, el Sindicato de Vendedores de Comestibles; el Sindicato de Vendedores de Dulces y Misceláneas; el Sindicato de Fotógrafos Profesionales de Cundinamarca; la Sociedad Mutuaria de Loteros de Bogotá; el Sindicato de Vendedores de Dulces de Bogotá; la Sociedad Nacional de Vendedores de Dulces de Bogotá; la Sociedad Nacional de Vendedores de Comestibles (dentro de los estadios); el Sindicato de Trabajadores y Expendedores de Paletas; la Organización Sindical de Vendedores Ambulantes de Bogotá; el Sindicato Nacional de Escribientes Públicos; el Sindicato de Camarógrafos, Fotógrafos y Gráficos para la Prensa, y la Asociación Distrital de Lustrabotas.

En las entrevistas hechas a algunos de los dirigentes de estas organizaciones de vendedores ambulantes de Bogotá, se aprecian grandes diferencias que van desde un sindicato que tiene 50 años de funcionamiento, que es propietario de un local para reuniones, que está afiliado a la UTC * y cuyos miembros están protegidos por la seguridad social, hasta muchos otros menos organizados. El Sindicato de Lustrabotas, por ejemplo, tiene contactos internacionales; se anunció que el Primer Congreso Latinoamericano de Limpiabotas habría de celebrarse en Barranquilla, Colombia, en 1976 (*El Tiempo*, abril 5 de 1976).

En general, estos sindicatos aparentemente se formaron como organizaciones de defensa en contra de la persecución policiaca y como entidades para negociar con las autoridades municipales. Además, en su mayor parte tratan de desarrollar algún sistema de beneficios para sus miembros en caso de enfermedades; otros, tienen sus propios mausoleos en el cementerio municipal. Probablemente también funcionan con el fin de regular el comercio. Cuando llegué a las oficinas de los Vendedores de Comestibles Santafareños, el presidente estaba escribiendo una carta a las autoridades municipales en la que se quejaba porque uno de sus miembros pretendía mantener abierto su comercio día y noche, cuando tan sólo tenía permiso para abrir de ocho a diez; solicitaba la intervención de las autoridades para obligarlo a respetar reglamentos más estrictos de trabajo.

Es probable que tan sólo una pequeña parte de los vendedores ambulantes de Bogotá (que son más o menos 50 000, según los cálculos) sean miembros de dichos sindicatos. Casi todos sus miembros se reclutan entre los individuos mejor establecidos dentro de una ocupación determinada. El presidente del Sindicato de Vendedores de Comestibles Santafareños me indicó que los miembros tienen que ser recomendados como "personas correctas", con un "cierto nivel de educación". En un estudio de los sindicatos de vendedores ambulantes de Oaxaca (Waterbury, 1970) se en-

* Unión de Trabajadores Colombianos.

contró una "correlación positiva entre el liderazgo del sindicato y el éxito económico" debido a los procesos de reclutamiento y a las ventajas económicas de la organización.

Pero aun cuando los vendedores formalmente sindicalizados constituyen tan sólo una pequeña parte del total de los que participan en dichas ocupaciones, no se desprende que por esta razón carezcan de eficacia política. En 1974, cuando la Secretaría de Gobierno de Colombia intentó poner en práctica un decreto mediante el cual se expulsaba a la mayoría de los vendedores de las calles, los sindicatos hicieron manifestaciones de hasta 20 mil personas, lo cual obligó a un cambio en la política. En 1976, un decreto similar en contra de los vendedores movilizó a una cantidad de personas tres veces mayor que las anteriores (*El Bogotano*, 15 de julio de 1976). En Oaxaca, la Unión de Expendedores de los Mercados Públicos, mediante huelgas sucesivas en los mercados públicos, logró destituir dos veces a gobernadores: "Después de que el sindicato demostró su poder en la huelga de 1947, el PRI adoptó la práctica oficial de proporcionar un escaño del consejo municipal a un dirigente del sindicato de mercados" (Waterbury, 1970, p. 146).

Era obvio que el gobierno intentara penetrar en este tipo de estructura con el objetivo general de establecer contacto con un grupo de partidarios potenciales y controlar así una actividad económica importante. En Bogotá, además de los numerosos sindicatos de mayoristas, la venta de billetes de lotería es organizada por una dependencia gubernamental que cuenta con trabajadores sociales, servicios sociales, rifas semanales como subsidio para las viviendas y días de campo para los vendedores de billetes de lotería. En el caso de Oaxaca se ha señalado que "el poder de los sindicatos de los mercados fue probablemente el responsable de la pérdida de su propia autonomía estructural. Teniendo en cuenta la tradicional práctica del PRI de incorporar a todas las organizaciones poderosas, no es sorprendente el hecho de que el gobierno federal decretara que los sindicatos de los mercados públicos de la república tenían que afiliarse a la CNOP (Confederación Nacional de Organizaciones Populares), uno de los tres sectores del PRI" (Waterbury, 1970, p. 147). La composición del partido local cambió a causa de este mandato, y la estructura "oficial" tuvo que coexistir con la que había surgido espontáneamente.

La falta de instituciones económicas estructuradas entre ciertas categorías de trabajadores "marginales" puede constituir la base de un intento para organizar a dichos trabajadores sobre bases políticas. Un estudioso de los movimientos obreros del Tercer Mundo hizo el siguiente comentario:

Las pequeñas unidades económicas y los trabajadores migratorios analfabetos y no calificados, no participan en la creación de grupos

unificados y estables. En el momento que una gran cantidad de los empleos disponibles puede ocuparse rápidamente, en un momento dado, con fuerza de trabajo no calificada, el poder de negociación de los sindicatos se reduce de manera proporcional. Pero el factor que verdaderamente inhibe a los trabajadores de *status* y de poder de negociación, es el gran valor que les confiere el lugar donde están ubicados en el mercado político del trabajo. Los trabajadores no especializados que están organizados en sindicatos de tipo industrial y que dependen de dirigentes alfabetizados y con frecuencia ajenos al gremio, pueden, con facilidad, ser convencidos de que participan en acciones políticas directas (Miller, 1963).

De esto se sigue que los grupos de trabajadores "marginales" bien pueden estar organizados como entidades políticas potenciales por individuos y grupos que tratan de construir una base de poder alternativa a las instituciones gubernamentales existentes. También pueden ser organizados por instituciones estatales como una forma de controlar una fuerza potencialmente desestabilizadora, hasta cierto punto del mismo modo en que la fuerza turbulenta de los cargadores de Londres fue organizada por las autoridades municipales a fines del siglo xvi y principios del xvii. La historia de los cargadores de Londres nos indica que "predominaron las consideraciones de orden público" en las medidas tomadas a partir de 1579 para organizar este clásico "acceso fácil" de los trabajadores no calificados a la fuerza de trabajo, que en el siglo xix habría de convertirse en el prototipo del "trabajo ocasional", hasta que la Gran Huelga de los Muelles de 1889 volvió a incorporar a este grupo dentro del imperio de "la fuerza de trabajo organizada" en una nueva forma (Jones, 1971).

La existencia de una fuerza de trabajo dedicada a cargar bultos, aunque necesaria para el buen funcionamiento del intercambio comercial, constituía una amenaza constante para el orden público y un motivo permanente de irritación para las autoridades encargadas del orden. Hasta el siglo xix la posición de estas autoridades era de extrema debilidad. No contaban con fuerzas regulares ni considerables que pudieran identificar cualquier peligro potencial para neutralizar un movimiento oportunamente. Al no ser capaz la autoridad municipal de reunir fuerzas externas de suficiente potencia para intimidar a los cargadores indisciplinados, tuvo que recurrir al único método viable para imponer el orden entre dicho gremio, que consistió en registrarlos en una organización controlada por gentes de su propio sindicato, bajo la supervisión municipal (Stern, 1960, p. 8-9).

Las relaciones de estos sindicatos de diferentes tipos de ocupaciones "marginales" con lo que en términos generales se conoce como "el movimiento obrero" son, en el mejor de los casos, ambiguas. Una línea de análisis señala que "se puede suponer que

los miembros de los grupos marginales que pertenecen al sector asalariado, se inclinarán en mayor medida a identificarse con las clases trabajadoras y los que se dedican a ocupaciones comerciales más humildes, con las clases medias", pero se reconoce que esto, en modo alguno, es una conclusión inevitable, "ya que los sindicatos desarrollan mecanismos defensivos en contra de la irrupción de la población marginal, que son muy semejantes a los que algunas personas de la clase media, propietarios de misceláneas, por ejemplo, desarrollan en contra de los vendedores ambulantes marginales que les hacen competencia". Ciertamente existe evidencia (CEPAL, 1970 y Higgings, 1974, p. 64) de que las poblaciones urbanas de bajos ingresos, que *no* están incluidas en ese sector de la clase obrera representado por el movimiento sindical industrial, pueden considerar a dichas poblaciones no sólo ajenas a sus intereses, sino también a las de los de la élite explotadora. Macciochi (p. 282) señala, en relación a la economía similar del sur de Italia "que aunque el subproletariado considera a los obreros como capitalistas, los obreros tienen tan sólo un silencioso desprecio para el subproletariado".

El presidente de uno de los sindicatos de vendedores de comestibles de Bogotá se quejó amargamente de que dos de las principales confederaciones obreras de Colombia (la UTC y la Confederación de Trabajadores Colombianos [CTC]) nunca se muestran solidarias con las luchas de los sindicatos de esta naturaleza. El informe (Orlove, 1974) de que en Sicuani, Perú, los intereses de "los comerciantes" eran semejantes a los de los artesanos, y de que su confederación con frecuencia apoyaba a los artesanos en sus acciones políticas", sugiere que un grupo de individuos que desempeñan ocupaciones "marginales" se ha incorporado a una "pequeña burguesía urbana".

Por otra parte, no están del todo ausentes las conexiones con las formas más clásicas del "movimiento obrero". Los casos antes citados de apoyo a los sindicatos en las luchas del barrio contra las autoridades (Leeds y Leeds, 1970; Guisti, 1971) son tentativas de efectuar dichas conexiones dentro del marco político. En Colombia algunos sindicatos de vendedores callejeros están incorporados a la UTC, junto con sindicatos de grupos obreros. Un dirigente de la CGT (grupo socialista independiente afiliado a la Confederación Mundial de Trabajadores [CMT] de Bruselas), había sido secretario de la Federación Colombiana de Vendedores Ambulantes y la CGT había participado activamente con grupos de vendedores ambulantes en sus confrontaciones con las autoridades municipales y, de acuerdo a la declaración de uno de sus dirigentes, tenía la intención de crear en el futuro una federación en la que estarían reunidos los trabajadores de los grandes comercios y los comerciantes independientes.

Al discutir estas fuerzas organizativas con las personas que han participado en ellas, de manera recurrente se mencionaron las dificultades inherentes a la ubicación de las categorías conceptuales convencionales de la izquierda sobre el tipo de estructura del mercado de trabajo que priva en América Latina en la actualidad. Un grupo maoísta que trataba de organizar a los vendedores ambulantes en Bogotá lo considera simplemente como "una cuestión relativa a la lucha de clases". Esta perspectiva es en apariencia semejante a la que coloca a los vendedores ambulantes dentro de una categoría heterogénea de "subproletariado", que se caracteriza por su reducida vinculación con los medios de producción altamente desarrollados; por la baja capacitación de su fuerza de trabajo; por la diversidad de oficios que pueden desempeñar; por su poca experiencia en la lucha reivindicativa, y, en fin, por su permanente situación de inestabilidad económica y su inestabilidad social" (Grupo de Estudios José Raimundo Russi, 1976, p. 46. Véase también Maccocchi). El dirigente de la cgr a quien entrevisté considera que los vendedores son "más o menos lumpen", susceptibles de adquirir un mayor grado de conciencia política. Los dos organizadores comunistas con quienes hablé rechazaron la caracterización de estos grupos como lumpen y los ubicaron entre las "capas medias".

A este respecto son de bastante interés los comentarios del dirigente de la Confederación Sindical de Trabajadores Colombianos (CSTC). Señaló que en Colombia la parte de la fuerza de trabajo que se dedica a la producción industrial es una pequeña fracción del total. El Estado invierte capital, principalmente, en el sector de servicios: el Estado burocratizado. Los vendedores independientes están apropiadamente ubicados en la categoría de los estratos medios. No pueden asumir la responsabilidad principal en la transformación revolucionaria; los obreros son la columna vertebral, mientras que otros grupos como el de los vendedores pueden articularse con ellos. Por otra parte, señaló que en realidad son más frontales, más radicales y más extremistas. El obrero en una situación de conflicto descubre que su primer problema es el patrón y considera que el estado puede intervenir en su favor. Es difícil para él comprender que el estado está formado por los patrones. El vendedor se enfrenta directamente con el estado y en esta forma puede adoptar una perspectiva sumamente radical. Además, el trabajador tiene su seguridad, su familia, su posición y estas gentes casi no tienen nada que perder.

Un examen reciente de las investigaciones sobre política proletaria urbana del Tercer Mundo señala que un análisis en esta área plantea interrogantes acerca de la definición y los roles sociales que desempeñan. ¿Quiénes son los proletarios del Tercer Mundo? ¿Qué papel desempeña el proletariado y sus diversos

componentes en el cambio social? ¿Acaso el proletariado forma una clase de vanguardia más progresista en perspectivas, más revolucionaria en disposición, más dispuesto a la movilización social que otros grupos? Si esto es así o si se supone que esto es así, ¿cómo podría explicarse esta situación? (Berg, 1976, p. 46).

El material aquí presentado no aclara estas interrogantes, sino que, por el contrario, sugiere que las respuestas tendrán que ser sumamente complejas. Sin embargo, nos proporciona una pista acerca de cómo desarrollar las respuestas. Se ha venido planteando, de manera recurrente, la duda de que los obreros industriales de América Latina puedan considerarse, de manera apropiada, como la vanguardia potencial del cambio, o como la "aristocracia laboral conservadora". Este examen de la organización de los vendedores ambulantes de inmediato plantea la cuestión de dónde deben ubicarse conceptualmente estos pequeños capitalistas que pueden "colocarse dentro de una perspectiva sumamente radical".

Estas cuestiones y otras semejantes, en mi opinión, no pueden ser tratadas de manera separada porque están interrelacionadas. Cada uno de los grupos puede comprenderse únicamente en relación con el otro. Estas relaciones y comparaciones, en mi opinión, hasta la fecha han sido objeto tan sólo de un examen precipitado. No pueden ser adecuadamente manejados mediante categorías *a priori* y escenarios de cambio social. No deseo que se me malinterprete en lo que se refiere a mi insistencia en que los grupos organizados de vendedores ambulantes son una parte importante del "movimiento obrero" latinoamericano; creo, sin embargo, que es posible considerar que desempeñan un papel en lo que podría llamarse "política proletaria" en el sentido más amplio del concepto. Si su papel dentro de este contexto es ambiguo, también lo es el de la élite organizada de la clase obrera. En un adecuado recuento de los movimientos obreros de América Latina, tendrá que examinarse toda la gama de los grupos de trabajadores y la forma en que compiten entre sí, cómo entran en conflicto, colaboran y coexisten en diversos tipos de situaciones políticas.

BIBLIOGRAFÍA

- Arango Londono, Gilberto: *Estructura económica colombiana*, Bogotá, s.f.
- Arizpe, Lourdes: "La cultura indígena de la ciudad de México", *Diálogos* núm. 55, enero-febrero, pp. 36-39.
- : *Indígenas en la ciudad de México: el caso de las Marias*. México, 1975 Sep/Setentas.
- Balán, Jorge; Harley L. Browning, Elizabeth Jelin: *Men in a Developing Society. Geographic and Social Mobility in Monterrey, Mexico*. Austin, The University of Texas Press.

- Bienefeld, M. A.: "The Self Employed of Urban Tanzania", Institute of Development Studies, Working Paper núm. 17, 1974 mayo (inérito).
- Bonilla, Frank: "Rio's favelas: the rural slum within the city", American Universities Field Staff Reports. East Coast South America Series 8, núm. 3, 1961
- Brandão Lopes, Juarez Rubens: "Aspects of the Adjustment of Rural Migrants to Urban-Industrial Conditions in São Paulo, Brazil", en Philip Hauser (Ed.), *Urbanization in Latin America*, N. Y. International Documents Service, 1961
- Buterworth, Douglas S.: "A Study of the Urbanization Process among Mixtec Migrants from Tilantongo in Mexico City", en William Mangin (Ed.), *Peasants in Cities: Readings in the Anthropology of Urbanization*. Boston, Houghton Mifflin, 1970.
- Cardona, Ramiro: *Las invasiones de terrenos urbanos: elementos para un diagnóstico*. Bogotá, Tercer Mundo, 1969
- Cardoso, Fernando H. y José Luis Reyna: "Industrialization, Occupational Structure and Social Stratification in Latin America", en Cole Blasier (Ed.), *Constructive Change in Latin America*. University of Pittsburgh Press, 1968
- Carvalho, Inaia: "Problemas de Empleo em Areas Urbanas de Bahia", Universidad Federal da Bahia. Centro de Recursos Humanos, 1974
- Castells, Manuel: "Movimiento de Pobladores y Lucha de Clases", *Eure*, vol. 3, núm. 7, abril, pp. 9-35, 1973
- Centro de Estudios Sobre Desarrollo Económico (CEDE): *Empleo y desempleo en Colombia*. Bogotá, Universidad de Los Andes, 1968
- CEPAL, José Medina Echevarría, Walter Galenson, Warner Baer, Michel s.f. Herve: *Subemplego, Problema Estructural*. Petropolis, Editora Vozes Limitada.
- CLACSO-ILDIS-CORDIPLAN: Seminario Internacional Sobre el Sector Informal Urbano en América Latina, Bogotá, mayo, 1976 (mimeo.), Kalman Scafer Cheywa R. Spindel Sao Paulo Urban Development and Employment, oit, Ginebra.
- Cornelius, Wayne: "Urbanization and Political Demand Making: Political Participation Among the Migrant Poor in Latin American Cities", *American Political Science Review*, vol. LXVIII, núm. 3, pp. 1125-1146, 1974
- Corten, André: "Cómo vive la otra mitad de Santo Domingo", *Caribbean Studies*, vol. v, núm. 4, pp. 3-19, 1965
- CEPAL (Economic Commission on Latin America): "Creation of employment opportunities in Relation to Labour Supply", en Philip Hauser (Ed.), *Urbanization in Latin America*, Nueva York, International Documents Service, 1961
- : "Structural Changes in Employment within the context of Latin American Economic Development", *ECLA, Economic Bulletin for Latin America*, vol. x, núm. 2, pp. 163-187, 1965

- : *Economic Survey of Latin America*.
1968
- : *Social Change and Social Development Policy in Latin America*,
1970 Nueva York, Naciones Unidas.
- : *Economic Survey of Latin America 1973*, Nueva York, Naciones
1975 Unidas.
- Flinn, William L.: "The Process of Migration to a Shantytown in Bo-
1968 gota, Colombia", *Journal of Interamerican Studies*,
vol. 22, núm. 2.
- Frank, Andreu G.: "Urban Poverty in Latin America, *Studies in Com-
1966 parative International Development*, vol. 11, núm. 5.
- : *Lupenbourgeoisie: Lumpen development: Dependence, Class
1972 and Politics in Latin America*, N. Y. Monthly Review
Press.
- Muñoz García, Humberto; Orlandina de Oliveira, Claudio Stern: "Mi-
1975 gración y Marginalidad Ocupacional en la Ciudad de
México", en M. Castells, *Imperialismo y urbanización
en América Latina*, Barcelona, Editorial Gustavo Gili.
- Gianella, Jaime: "Marginalidad en Lima Metropolitana: Una Investiga-
1970 ción Exploratoria", Centro de Estudios y Promoción
del Desarrollo, diciembre (mimeo.).
- Giusti, Jorge José: "Social Marginality in Chile: The Process of Squatter
1971 Settlement Formation in Santiago". Tesis inédita de
doctorado, Washington University.
- Graciarena, Jorge: *Poder y clases sociales en el desarrollo de América
1967 Latina*. Buenos Aires, Editorial Paidós.
- Grupo de Estudios "José Raimundo Russi": *Luchas de clases por el
1976 derecho a la ciudad. (Historia de los barrios orientales
en Bogotá contra la Avenida de los Cerros)*, Bogotá,
Editorial 8 de Junio.
- Harberger, Arnold: "On Measuring the Social Opportunity Cost of
1971 Labor", *International Labour Review*, 103, junio,
pp. 550-579.
- Harris, J. y M. Todaro: "Migration, Unemployment and Development:
1970 A Two Sector Analysis", *American Economic Review*,
vol. LX.
- Havens, A. Eugene y William L. Flinn: "The Power Structure in a
1970 Shanty town", en Havens and Flinn (etc.), *Inter-
national Colonialism and Structural Change in Co-
lombia*, Praeger.
- Higgins, Michael James: "Somos Gente Humilde: An Ethnography of a
1974 Poor Urban Colonia", Tesis inédita para optar por el
doctorado, Univ. de Illinois.
- International Labour Office: *Employment, Incomes and Equality: A
1972 Strategy for Increasing Productive Employment in
Kenya*, Ginebra.
- Jelin de Balán, Elizabeth: "Trabajadores por cuenta propia y asalaria-
1967 dos: ¿distinción vertical u horizontal?", *Revista Latino-
americana de Sociología*, 3, pp. 283-410.

- Jones, Gareth Stedman: *Outcast London: A Study in the Relationship Between Classes in Victorian Society*, Oxford, Clarendon Press.
1971
- Lambert, Jaques: *Amerique Latine: Structures sociales e institutions politiques*, Presses Universitaires de France.
1963
- Leeds, Anthony and Elizabeth: "Brazil and the Myth of Urban Rurality: Urban Experience, Work and Values in the 'Squatterments' of Rio de Janeiro and Lima", en Arthur J. Field (Ed.), *City and Country in the Third World*, Cambridge, Schenckman Publishing Co.
1970
- Leibenstein, Harvey: "The Theory of Underemployment in Backward Economies", *Journal of Political Economy*, LXV, pp. 91-103.
1957
- : "Underemployment in Backward Economies: Some Additional Notes", *Journal of Political Economy*, LXVI, pp. 256-258.
1958
- Lewis, Robert Alden: *Employment Income and The Growth of the Barriadas in Lima, Peru* (unpublished thesis), mayo.
1973
- Lewis, W. A.: "Economic development with unlimited supplies of labour", *The Manchester School*, vol. 22, mayo.
1954
- Lipset, Seymour Martin y Reinhard Bendix: "Social Mobility and Occupational Career Paterns", *American Journal of Sociology*, vol. LVII, pp. 494-504.
1952
- Lomnitz, Larissa: *¿Cómo sobreviven los marginados? Estudio de una barriada de la Ciudad de México*, México, Siglo XXI.
1975
- Machado da Silva, Luiz Antonio: "Mercados Metropolitanos de Trabalho Manual e Marginalidade" (mimeo). Tesis presentada en la Universidad Federal de Río de Janeiro, mayo.
1971
- : "O Significado de Botequim", *America Latina*, vol. 12, núm. 3.
1969
- Mangain, William: "Latin American Squatter Settlements: A Problem and a Solution", *Latin American Research Review*, vol. 2, núm. 3.
1967
- Matos Mar, José: "Migration and Urbanization. The 'barriadas' of Lima, an example of integration into urban life", en Philip Hauser (comp.), *Urbanization in Latin America*, N. Y. International Documents Service.
1961
- Mayhew, Henry: *London Labor and the London Poor*.
1851
- Mazumdar, Dipak: "The Marginal Productivity of Wages and Disguised Unemployment", *Review of Economic Studies*, xxvi, junio, pp. 190-197.
1959
- : "The Urban Informal Sector", Working Paper, núm. 211, International Bank for Reconstruction and Development, julio.
1975
- Merrick, Thomas W.: "Employment and Earnings in a Dualistic Urban Economy: The Case of Belo Horizonte, Brazil" (mimeo.), Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional, Belo Horizonte, junio.
1974

- Montoya Rohas, Rodrigo: "La Migración Interna en el Perú: Un Caso Concreto", en *América Latina*, vol. 10, núm. 4, octubre-diciembre, pp. 83-108.
- Morse, Richard: "Urbanization in Latin America", *Latin American Research Review*, vol. 1, núm. 1.
- Murmis, Miguel: "Tipo de marginalidad y posición en el proceso productivo", *Rev. Lat. de Soc.*, vol. 5, núm. 2.
- Nun, José: "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal", *Revista Latinoamericana de Sociología*, vol. 5, núm. 2, julio.
- : "Marginalidad y Participación Social", Santiago, ELAS (mimeo.), 1970
- OFISEL LTDA: "El Sector Informal en la Economía Urbana de Bogotá, s.f. D. E.", Bogotá.
- Oliveira Francisco: "La economía brasileña: crítica de la razón dualista", 1973 *El Trimestre Económico*, vol. XL (2).
- Orlove, Benjamin S.: "Urban and Rural Artisans in Southern Peru", s.f. *International Journal of Comparative Sociology*, v, xv, 3-4, pp. 193-211.
- Patch, Richard: "La Parada: Lima's Market", *American Universities Field Staff West Coast South American Series*, vol. XIV, núms. 1-3.
- Payne, James L.: *Labor and Politics in Peru*, New Haven, Yale University Press.
- Pearse, Andre: "Some Characteristics of Urbanization in the City of Rio de Janeiro", en Philip Hauser (comp.), *Urbanization in Latin America*, N. Y. International Documents Service.
- Peattie, Lisa: *The View from the Barrio*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- : "Social Aspects of Planning for the Metropolitan Area of Quito", Agency for International Development.
- : "The Concept of 'Marginality' as Applied to Squatter Settlements", *Latin American Urban Research*, vol. 4.
- : "Terciarization, Marginality and Urban Poverty in Latin America", *Latin American Urban Research*, vol. 5.
- Pecaut, Daniel: *Política y Sindicalismo en Colombia*, Bogotá, La Carretal.
- Perlman, Janice E.: *The Myth of Marginality: Urban Poverty and Politics in Rio de Janeiro*, University of California Press.
- Plan de Desarrollo Metropolitano Lima-Callao, Oficina Nacional de s.f. Planeamiento y Urbanismo, Cuadernos Ocupación en el Área Metropolitana, Análisis del Subempleo.
- Portes, Alejandro: "Los grupos urbanos marginados: nuevo intento de explicación", *Aportes*, núm. 18, octubre.
- : "Urbanization and Politics in Latin America", *Social Science Quarterly*, vol. 52, núm. 3.
- Quijano, Aníbal: "La Formación de un Universo Marginal en las Ciudades de América Latina", en M. Castells (comp.), *Im-*

- perialismo y Urbanización en América Latina*, Barcelona, Editorial Gustavo Gili.
- Roberts, Bryan: *Organizing Strangers: Poor Families in Guatemala City*, 1969 Austin, University of Texas Press.
- Santos, Milton: "The Two Circuits of the Urban Economy in the Underdeveloped Countries" (inédito), pp. 7-12.
- Schafer, Kalmann y Cheyway R. Spindel, Sao Pauli: "Urban development and employment", Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra.
- Secretaría de la CEPAL: *El desarrollo social de América Latina en la posguerra*, Buenos Aires, Solar/Hachette.
- Singer, Paul: "Urbanización, dependencia y marginalidad en América Latina", en M. Castells (comp.), *Imperialismo y Urbanización en América Latina*, Barcelona, Editorial Gustavo Gili.
- Stern, Walter M.: *The Porters of London*, Londres, Longmans. 1960
- Technical Seminar: "Labor administration and employment policies; conclusions of a Technical seminar held in Mexico". Resumen de las discusiones de los expertos y funcionarios nacionales que asistieron al seminario técnico sobre Política Laboral y Empleo en la Ciudad de México en febrero de 1974. *Ekistics*, vol. 40, núm. 237, agosto, 115-119.
- Tadaro, M.: "A Model of Labour Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries", *American Economic Review*, vol. LIX.
- Touraine, Alan: "Industrialisation et Conscience Ouvriere a Sao Paulo". *Sociologie du Travail*, 4-6, octubre-diciembre, pp. 77-96.
- Urrutia, Miguel: *The Development of the Colombian Labor Movement*, 1969 New Haven, Yale University Press.
- Utria, Rubén D.: "The Housing Problem in Latin America in Relation to Structural Development Factors", *Economic Bulletin for Latin America*, vol. xi, núm. 2.
- Uzzell, John Douglas: "Bound for Places I'm Not Known To: Adaption of Migrants and Residence in Four Irregular Settlements in Lima, Peru". Tesis inédita, Universidad de Texas, agosto.
- : "A Strategic Analysis of Social Structure in Lima, Peru, Using the Concept of 'plays'", *Urban Anthropology*, vol. 3, núm. 1.
- Vekemans, Roger; Jorge Giusti; Ismael Silva: *Marginalidad, Promoción Popular e Integración Latinoamericana*, Buenos Aires, Ediciones Troquel.
- e Ismael Silva Fuenzalida: "El Concepto de Marginalidad" DESAL, 1969 *Marginalidad en América Latina*, Barcelona, Editorial Herder.
- Vernez, George: "Bogota's Pirate Settlements: An Opportunity for Metropolitan Development". Tesis inédita, Universidad de California en Berkeley.

- Waterbury, Ronald: "Urbanization and a Traditional Market System", 1970 en Walter Goldschmidt y Harry Hoiker (comps.), *The Social Anthropology of Latin America: Essays in Honor of Ralph Leon Beals*. Los Ángeles, University of California Press.
- Webb, Richard: "Ingreso y Empleo en el Sector Tradicional Urbano del Perú", 1975 en Ramiro Cardona G. (comp.), *América Latina: distribución espacial de la población*, Bogotá, Corporación Centro Regional de Población.
- Weeks, John: "Does Employment Matter", 1973 *Manpower and Unemployment Research in Africa*, vol. 4, núm. 1. Reproducido en Richard Jolly, Emanuel de Kadt, Hans Singer and Fiona Wilson (comps.), *Third World Employment*, Penguin.
- White, Alastair Theodore: "The Social Structure of the Lower Classes in San Salvador, Central America: A case study of the social consequences of economic change". Tesis inédita, Cambridge University.
- White, Alastair: 1973 *El Salvador*, Londres, Ernest Benn.
- Whiteford, Michael: "Neighbors at a Distance: Life in a Low-Income Colombian-Barrio", 1974 *Latin American Urban Research*, vol. 4.
- Williams, Lawrence K.; William F. Whyte y Charles S. Green: "Do Cultural Differences Affect Workers Attitudes?", 1972 en Stanley M. Davis y Louis Wolf Goodman (comps.), *Workers and Managers in Latin America*, Lexington, D. C., Heath.
- Wilson, L. Albert: 1965 *Voice of the Villas: Socioeconomic Analysis of the Residents of Villas in Parque Almirante Brown, Buenos Aires, Argentina*. Foundation for Cooperative Housing.
- Yeo, Eileen y E. P. Thompson: 1971 *The Unknown Mayhew*, Nueva York, Pantheon Books.

PARTE II

**LOS MOVIMIENTOS LABORALES
URBANOS: ORGANIZACIONES,
ORIENTACIONES Y ACCIÓN**

Una reflexión en torno a los movimientos laborales en América Latina

Silvia Sigal
Juan Carlos Torre

I

El examen de la literatura sobre los trabajadores urbanos en América Latina nos ofrece dos imágenes contrastantes y complementarias. En una, los trabajadores aparecen fragmentados en el interior de un mercado de trabajo débilmente integrado, en el que coexiste un núcleo industrial moderno y una amplia periferia en la que predominan relaciones de producción no capitalistas. En la otra, en cambio, este espectro de trabajadores desigualmente ligados a la industria se nos presenta como un actor social unificado en la escena política; un actor social unificado para el que la literatura ha preferido utilizar el concepto de "masa popular", en lugar del más clásico de "clase obrera", con el fin de subrayar su composición social heterogénea y el origen políticamente dependiente de su unidad de acción.

Una caracterización semejante seguramente refleja mal las distintas experiencias laborales de América Latina. En efecto, ¿cómo reconocer en ella a la Argentina, en donde el mercado de trabajo se encontró rápidamente articulado sobre patrones capitalistas de producción y sobre el cual el peso de los trabajadores marginales fue, por cierto, escaso? Por otro lado, la trayectoria del movimiento obrero en Chile, ¿no ilustró acaso la formación de una unidad de acción a partir de la correspondencia entre posición estructural y organismos políticos de clase que está precisamente ausente en "las situaciones de masa"?... Digamos ya que las imágenes evocadas antes no pretenden, y mal lo harían, condensar la diversidad de casos concretos. Con ellas hemos querido, en cambio, localizar desde un comienzo la particular configuración de fragmentación económica y heteronomía política que sintetiza la problemática de las clases trabajadoras urbanas de América Latina en el momento de la industrialización.

Reconstruyendo los análisis que han servido de base a esta problemática, en primer lugar tenemos la relación entre la fragmentación económica de la fuerza de trabajo y las transformaciones operadas en la economía urbana de América Latina después de la crisis de 1929. Los estudios sobre la formación de la fuerza de trabajo urbana en los países de la región han estado dominados por el reconocimiento de la disyunción entre el proceso de urbanización y el proceso de industrialización o, puesto de otro modo, por el reconocimiento de la desproporción, con respecto al modelo histórico del desarrollo capitalista clásico, entre la población trabajadora que se concentra en las ciudades y aquella que deriva sus ingresos del trabajo asalariado en la industria y los sectores productivos ligados a ella. Las interpretaciones corrientes de este fenómeno han distinguido, por el lado de la urbanización, la temprana importancia de los núcleos urbanos como centros comerciales y administrativos de la economía exportadora de productos primarios, el creciente flujo de las migraciones internas por la crisis, la parcial modernización de las estructuras rurales y el aceleramiento del crecimiento demográfico. Por el lado de la industrialización, la baja capacidad de creación de empleos de una industria desarrollada sobre tecnologías intensivas en capital y dirigida a un mercado interno restringido por la ausencia previa de una "revolución agraria" y por un patrón de distribución del ingreso altamente concentrado. La interacción de estos factores se tradujo en un desequilibrio entre la oferta y la demanda de mano de obra y se expresó, en los comienzos de la industrialización de la región, en una expansión más rápida del sector terciario que la del sector secundario y en altas tasas de desempleo y subempleo.

En resumen, pues, la transformación de la estructura productiva urbana, que comenzó después de la crisis mundial del treinta y se generalizó en gran parte de la región con la segunda guerra mundial, dio lugar a la constitución de una clase obrera industrial a la vez que, paralelamente, se fue concentrando en las ciudades una vasta masa de trabajadores que no lograron ser absorbidos en los sectores capitalistas en desarrollo. Un proceso similar también se verificó en las etapas iniciales de la industrialización europea. Pero mientras que allí revistió un carácter más transitorio, gracias a la exportación de mano de obra, al ritmo regular de introducción del progreso técnico, en fin, al dinamismo de una industria lanzada a la conquista de mercados, nacional e internacionalmente, en América Latina, en cambio, el peso de los estratos periféricos de la fuerza de trabajo fue y continúa siendo considerable, desde un punto de vista económico y político.

Las tendencias hacia el estancamiento derivadas, por algunos autores, de los fenómenos observados durante esta fase del desa-

rollo de la industria, han sido contrastadas en años recientes por el crecimiento de la participación de la industria y los servicios ligados a la producción en la formación del empleo en algunos países.

Sobre estas evidencias y sus consecuencias sobre la conformación de la fuerza de trabajo, volveremos más adelante. Lo que nos importa retener ahora es que durante el periodo de la industrialización por sustitución de importaciones y de la expansión de los movimientos laborales —de los años treinta a los años cincuenta—, el mercado de trabajo en América Latina se caracterizó, en primer lugar, por una fuerte presión de la oferta de mano de obra y, en segundo lugar, por la multiplicación, en torno al núcleo dominante del trabajo asalariado en empresas modernas, de actividades organizadas bajo formas de producción no capitalistas, como las ocupaciones autónomas del sector terciario, la pequeña industria a domicilio, los trabajadores artesanos y los diversos tipos de servicios personales.

Una primera relación entre este mercado de trabajo marcado por la abundante oferta de mano de obra y los movimientos laborales sobre la que ha llamado la atención la literatura ha sido el escaso desarrollo del "collective bargaining" y la emergencia, en su lugar, de un sindicalismo político, esto es, de una acción sindical que recurre más a la presión política sobre el Estado que a la confrontación en el ámbito de la empresa para lograr sus reivindicaciones. En su análisis del movimiento laboral en Perú, James Payne propuso el concepto de "political bargaining" para dar cuenta de esta modalidad de la acción sindical (Payne, 1965). La existencia de un sindicalismo político estuvo estimulada también, según el mismo Payne lo destaca, por la centralidad tanto económica como política del Estado en el proceso de cambio social de América Latina. Pero, tal como Sturmtal señalara en sus estudios comparados sobre los movimientos laborales en Estados Unidos y Europa, las condiciones del mercado de trabajo están estrechamente asociadas al tipo de recursos a los que apelan los trabajadores para avanzar sus demandas. La huelga es ineficaz cuando existe una gran masa desempleada en el mercado de trabajo; de allí que la protesta obrera se traduzca menos habitualmente en un mero abandono del trabajo y más en una movilización callejera dirigida a atraer la intervención de los poderes públicos en favor de los trabajadores. En un contexto semejante, cabe esperar que la clásica correlación entre el movimiento del ciclo económico y la ocurrencia de conflictos laborales tenga un eco limitado. Destinadas a ejercer presión sobre el Estado, las huelgas estallan con mayor frecuencia cuando existen condiciones políticas favorables a la acción sindical, lo que ocurre cuando la estabilidad de la fórmula de poder existente depende, en gran me-

dida, del apoyo popular. La ola de conflictos durante los gobiernos populistas así lo prueba (Adolf Sturmthal, 1973).

Exceptuando los casos particulares de algunos gremios estratégicos por su localización productiva, el sindicalismo industrial tuvo, en general, un poder de negociación demasiado débil para darse una estrategia exclusivamente económica y centrada en la empresa. En parte consecuencia de este hecho, en parte debido a la amplia gravitación del Estado, los ítems de las relaciones laborales, como horarios, vacaciones, movilidad profesional, así como los niveles de salarios mínimos han sido materia de regulación legislativa antes que motivo para la negociación directa entre los sindicatos y los representantes patronales.

Una segunda relación sobre la que ha insistido la literatura es la que existe entre la falta de integración del mercado de trabajo y la débil unidad de clase de los trabajadores urbanos. En las condiciones de la industrialización latinoamericana —una industrialización que, según la caracterización de Kovarick, al mismo tiempo que constituye un centro de capitalismo moderno, tiende a reproducir y crear formas de producción “arcaicas” en el ámbito urbano (Lucio Kovarick, 1975)— la fábrica capitalista no ha llegado a operar como principio de unificación económica. Los lazos de solidaridad más amplios entre los trabajadores urbanos se elaboran sobre bases no económicas, en particular, de carácter político; en tanto categoría económica, tienden generalmente a estar disgregados en fracciones sociales que son la contrapartida de su diferente inserción productiva. Así, la acción sindical que describimos antes fue típicamente la expresión del sector organizado, que presiona en defensa de sus salarios a la vez que procura mejorar las ventajas relativas derivadas de su pertenencia al núcleo capitalista en desarrollo. Frente a él y sin confundirse en el plano de las luchas sociales, se desarrolló la protesta intermitente de los trabajadores poco ligados a la industria y todavía menos a una empresa, para quienes se trata menos de combatir la explotación que de escapar a la marginalidad social y económica.

Colocando este hiato en perspectiva histórica, tenemos que el desarrollo del capitalismo industrial se operó tanto en los países centrales como en América Latina a través de un proceso contradictorio, que afectó la unidad del mundo del trabajo. El contraste entre ambas experiencias emerge cuando consideramos que el origen del sindicalismo en Estados Unidos e Inglaterra, por ejemplo, estuvo marcado por la oposición entre trabajadores calificados y no calificados, mientras que en América Latina fue la magnitud de la brecha entre el sector asalariado y los marginales urbanos —más pronunciada y persistente en unos países que en otros— la que definió el grado de implantación y la cobertura de la plataforma reivindicativa de las organizaciones sindicales.

II

Abordando la otra vertiente de la problemática de las clases trabajadoras —la temática de la unidad política y la heteronomía—, la literatura ha subrayado la importancia, por un lado, de los fenómenos políticos de la reorganización del Estado, y por otro, de las características del cambio social en el momento de la industrialización. Consideremos, en primer lugar, la relación entre la movilización social de los trabajadores urbanos y las vicisitudes del Estado. Weffort se ha referido a esta coyuntura afirmando que “se podría decir que el periodo de la emergencia política de las clases subalternas en América Latina fue también un periodo de reorganización y crisis del Estado” (Francisco Weffort, 1974). Se trató, en efecto, de un periodo de reorganización porque el lugar del débil Estado de la época precedente, que operaba como simple intermediario entre los sectores exportadores y el mercado externo y tenía una escasa penetración en la sociedad civil fue ocupado por un fortalecimiento del aparato estatal ligado a las tareas de la industrialización. Este proceso de reformulación del papel del Estado, que se tradujo en una creciente capacidad de regular y controlar las relaciones económicas y sociales fue, por otro lado, también un momento de crisis de dirección política. Nos referimos a la coyuntura abierta por la quiebra de la hegemonía política de la burguesía exportadora y la paralela ausencia de un esquema de poder alternativo por parte de los grupos sociales vinculados al mercado interno, la burguesía industrial en particular. Por supuesto, hubo variaciones entre los países, el rol del Estado se incrementó más en Brasil que en la Argentina y la crisis política que marcó la primera presidencia de Alfonso López en Colombia tuvo una profundidad y una duración menor que la que experimentó la Revolución Mexicana después del triunfo constitucionalista.

Dicha crisis política, en la que la literatura ha visto el impacto a la vez del fin del dinamismo del “desarrollo hacia afuera” y de las limitaciones de una industrialización complementaria, tuvo dos importantes derivaciones. En primer lugar, gracias a ella, el Estado ganó un margen considerable de autonomía y sea a través de la burocracia política, sea por intermedio de los militares, se convirtió en el árbitro del compromiso político entre los sectores del antiguo sistema exportador y los sectores medios e industriales urbanos. En segundo lugar, procurando darse una base política propia para ponerla al servicio de su política de desarrollo, el Estado buscó el apoyo de las masas recién incorporadas al mercado político urbano, activándolas políticamente en su favor y realizando, a cambio, una política de intervencionismo social hacia ellas.

Esta coincidencia entre la movilización social de las clases trabajadoras y el momento de reestructuración y crisis política del Estado debe ser subrayada. Las clases populares en América Latina surgen a la vida social y política en un escenario sustancialmente distinto al Estado de clase de la Europa del siglo XIX en el viejo continente, la clase obrera movilizada con su entrada al mundo industrial se enfrentó a un Estado cuya unidad política se había alcanzado con independencia de ella. En Latinoamérica, las masas devinieron componentes principales tanto de la legitimidad de las nuevas tareas encargadas por el Estado, como de su afianzamiento político.

Se puede sostener que las similitudes y contrastes entre los movimientos laborales de la región resultan, sobre todo, de este hecho, esto es, de las características variables que tuvo dicha reorganización de las bases políticas y estructurales del Estado y del papel jugado por los trabajadores urbanos en ella. Así, la experiencia de Chile que se aleja en forma notoria del patrón general que nos ocupa puede ser ventajosamente reexaminada desde este ángulo. La excepcional continuidad de las tradiciones obreristas en el movimiento laboral chileno, por comparación a su debilitamiento en países donde estaban igualmente arraigadas, como la Argentina, creemos que no fue independiente a la ausencia de rupturas en el sistema político en los años de la industrialización. Los partidos y los órganos de clase pudieron continuar absorbiendo y articulando las nuevas masas obreras sin tener que competir por sus lealtades con líderes populistas apoyados en el aparato del Estado, como ocurrió en Argentina, Brasil, México y Colombia.

La historia de América Latina a partir de los sesenta, con la crisis del populismo, modificó drásticamente las relaciones entre las clases trabajadoras y el Estado, pero, como ocurre con todas las coyunturas de formación de nuevas fuerzas sociales, dichas relaciones originales fueron centrales tanto en la constitución política de los trabajadores urbanos como en el desarrollo político e institucional de los movimientos laborales de América Latina.

En el modelo clásico, la unidad política de la clase obrera suele presentarse como la culminación de un laborioso proceso, a través del cual los trabajadores, elevándose por sobre su fragmentación y su dependencia, se constituyen autónomamente como sujetos políticos. Por un lado, los trabajadores superan las diferencias objetivas que los oponen en el mercado de trabajo y se reconocen como miembros de una colectividad económicamente solidaria. Por otro, esa identidad que han alcanzado en el plano corporativo se expande al plano político al confrontarse con la sociedad de clases en la que han emergido como fuerza social pero de cuyo sistema político no participan en forma legítima. Este doble movimiento de solidaridad de base y de oposición de clase fue, sinté-

ticamente, el eje de la constitución política de la clase obrera en la Europa del siglo XIX.

En América Latina, dicho proceso tuvo un desarrollo diferente. Touraine ha llamado la atención sobre este punto al destacar, en primer lugar, que la cohesión social como clase de los trabajadores urbanos se encontró constantemente limitada por la débil integración del mercado de trabajo. Situados al interior de un modo de desarrollo que reproducía, sin cesar, sus contrastes internos, la unidad política de los trabajadores urbanos fue, agrega Touraine, más el producto de la intervención de agentes políticos externos que la acción de organismos generados en la propia práctica social de la clase. Basta evocar, por ser las más notables, las experiencias de Brasil, México y Argentina, y tenemos que fueron las iniciativas de Vargas, Cárdenas y Perón las que otorgaron desde el Estado una articulación política a la heterogénea masa de trabajadores congregados en las ciudades en el momento de la industrialización (Alain Touraine, 1975).

Mientras que en la tradición clásica, la fábrica operó como eje de agregación social de la clase obrera, en América Latina fue la plaza pública, el lugar de la movilización por la integración política a través del Estado, la que unificó a unas clases trabajadoras económicamente fragmentadas. Esta temprana experiencia de unificación política terminó en los hechos siendo indisociable de su identidad como clase; de allí que hablar de clase obrera sea, en rigor, una abstracción frente al significado concreto, en términos políticos, que tiene hablar de clase trabajadora *liberal* en Colombia o de clase trabajadora *peronista* en Argentina, conceptos en los que la afirmación de la condición obrera y la referencia a las condiciones heterónomas de su integración política se encuentran estrechamente unidas.

La coyuntura populista por la que pasaron los diversos países de América Latina entre los años treinta y los cincuenta también marcó las características del sindicalismo de masa en ese periodo. La activación política de las masas por el Estado, ha subrayado O'Donnell, fue paralela a la voluntad de prevenir la emergencia de bases organizacionales, liderazgos y metas autónomas que, en el contexto de las divisiones existentes a nivel de las clases dominantes, hubieran agudizado la crisis política (Guillermo O'Donnell, 1975). La legislación social que se promulgó entonces al mismo tiempo que contribuyó a suscitar una fuerza nueva, creó el marco institucional para controlarla. Los sindicatos que se expanden durante esos años con el auspicio oficial lo hacen articulados verticalmente al Estado, el cual, dentro de un diseño político de inspiración corporativista, se reservó el derecho de autorizarlos y de definir el alcance de su actividad reivindicativa y política.

En rigor, el sindicalismo de masas en América Latina no se

desarrolló afirmándose sobre el mercado de trabajo ni conquistó sus fueros en el terreno de las luchas cívicas contra un poder de clase adverso. Surgido en la coyuntura populista, su trayectoria reflejó la ambigüedad inherente a su doble condición de órgano de defensa de los trabajadores y extensión del aparato del Estado. El predominio de una u otra de estas dos dimensiones estuvo en relación directa a la centralidad del apoyo popular para las élites dirigentes. Así, el carácter corporativista de la legislación sindical no impidió que en la Argentina los sindicatos desempeñaran un importante papel reivindicativo, mientras que en México hayan tendido a comportarse, sobre todo, como vehículos del control estatal sobre las clases trabajadoras.

III

Hasta aquí nos hemos referido a la problemática de la heteronomía obrera y su relación con las condiciones políticas que presidieron la movilización social de las clases trabajadoras. Como diversos autores lo han apuntado, esta problemática no se resume, sin embargo, en las contingencias de la crisis política del Estado. Un énfasis excesivo sobre este aspecto ha llevado con frecuencia a privilegiar las exigencias políticas de las élite dirigentes y a concebir a los trabajadores como una masa disponible para la manipulación desde arriba. En realidad, la relación de heteronomía que vinculó a las nuevas masas con los líderes populistas tradujo también las propias condiciones societales dentro de las que se formaron y movilizaron las clases populares. Nos referimos, por ellas, a las características específicas que revistieron las relaciones entre economía y política, el mundo de la producción y el sistema de dominación, en el proceso de cambio de las sociedades latinoamericanas. Es preciso entonces desplazar la perspectiva del análisis desde las condiciones de organización de la estructura de poder populista hacia el campo social dentro del que pasaron a definirse y actuar los trabajadores urbanos. De hecho, es allí adonde se encuentran las claves tanto de los fenómenos políticos que ocurren a nivel del Estado como de las orientaciones y las prácticas de las nuevas masas.

A este respecto, el señalamiento central es que la industrialización de América Latina no fue la empresa de una burguesía industrial hegemónica. La reorientación de la economía exportadora hacia el mercado interno a través de la sustitución de importaciones no se fundó sobre cambios previos en el sistema de dominación, según la pauta revolución burguesa-industrialización seguida por los países de desarrollo originario. El surgimiento de nuevas fuerzas y conflictos sociales ligados al lugar central que fue ocu-

pando la industria se dio contemporáneamente a la persistencia de viejas formas de dominación social. Esta coexistencia entre orden oligárquico e industrialización fue la expresión a nivel de las relaciones sociales del carácter dependiente de la emergente burguesía industrial con respecto a las fuentes de acumulación de origen agrario. Se trató pues, de un campo social en el que se combinaban patrones de dominación social heterogéneos, esto es, de un campo social en que a los enfrentamientos de clase que traía consigo la expansión del capitalismo industrial se agregaban a los conflictos centrados en torno a un orden político excluyente que reflejaba el peso de las antiguas clases dominantes. Vista a partir de este ángulo de análisis, la problemática de la heteronomía obrera se refiere al grado de disyunción existente entre estos dos planos de la experiencia de clases populares y, de acuerdo a la expresión de Pecaut, se manifiesta bajo la forma de una movilización dirigida hacia la ampliación del sistema político que se lleva a cabo independientemente de las oposiciones de clase que tienen lugar en el mundo de la producción (Daniel Pecaut, 1973).

En efecto, la caracterización quizás más difundida por la literatura de la movilización de las clases populares en esta coyuntura subraya que se trata de una movilización en favor de una mayor participación social y política que no cuestiona simultáneamente las bases estructurales sobre las que se levanta el sistema político. Si examinamos esta proposición considerando el tipo de demandas que movilizó a las masas populares, entonces encontraremos que en sí mismas no fueron diferentes de las que sirvieron de plataforma política al movimiento obrero clásico en Europa. En un caso y en otro, estamos frente a una lucha por la ciudadanía, tal como fue definida por T. H. Marshall en *Citizenship and Social Class*. La lucha por el sufragio universal de la clase europea en el siglo XIX no contenía un cuestionamiento del orden capitalista, como tampoco lo hicieron las demandas populares en la coyuntura populista por una legislación social que regulara las condiciones de trabajo y reconociera las organizaciones sindicales. En ambas situaciones se trató de una lucha por la democratización del Estado, que si bien afectaba esferas diferentes en Europa y en América Latina, estaba planteada básicamente en torno a la búsqueda de una igualdad en el plano institucional. Lo que estuvo presente en el viejo continente y en gran parte ausente en los países de la región fue la convicción de que tales luchas políticas eran una prolongación de los combates sociales, creencia que se apoyaba en la existencia de una continuidad entre sociedad civil y Estado.

En el modelo histórico del desarrollo capitalista clásico, la burguesía industrial coincide, en gran medida, con la élite dirigente

en la gestión del Estado, y la clase obrera encuentra un adversario relativamente homogéneo en el mundo de la producción y la escena política. En América Latina, durante los años de la industrialización, esta unidad en el campo adversario estuvo menos presente. Lo que llevó a que la movilización dirigida hacia el sistema político y el enfrentamiento entre trabajadores y empresarios fueran dos ejes paralelos y no se identificaran el uno con el otro en las orientaciones y las prácticas de las masas populares. Los sectores burgueses que están al frente del desarrollo industrial no se confunden con las antiguas clases dominantes que, no siendo ya las fuerzas dinámicas del crecimiento, se repliegan en la defensa de un orden social y políticamente excluyente. De allí que la lucha por la ciudadanía, lucha política, no se lleva a cabo contra los privilegios burgueses, sino que lo hace contra las resistencias del orden oligárquico, en tanto que el enfrentamiento entre trabajadores y empresarios es la expresión del conflicto de clases que se desenvuelve en el mundo de la producción. Entre uno y otro campo de acción de las clases populares no hubo una clara superposición de los antagonismos, fenómeno que se tradujo a menudo en la formación de alianzas más o menos tácitas en el plano de las luchas antioligárquicas entre fuerzas sociales que estaban opuestas en el terreno de las luchas económicas.

Estamos pues, ante una disociación entre luchas económicas y luchas políticas, cuyo ejemplo más elocuente quizás sea Sao Paulo, el centro de la industrialización brasileña y de los vastos movimientos huelguísticos de 1946, 1954 y 1957, pero también la ciudad en la que los políticos populistas como Adhemar de Barros y Janio Quadros lograron sus triunfos electorales más espectaculares. Si no existió la unidad económica y política que caracterizó la formación de la clase obrera europea en el siglo XIX, tampoco se produjo, como aconteció en el marco de la temprana democratización de la sociedad norteamericana, un sobredimensionamiento de la identidad corporativa y del sindicato como ejes de la acción obrera. En América Latina estamos, en rigor, frente a una relativa autonomía entre ambas dimensiones, lo que llevó a los movimientos laborales, por un lado, a organizarse en nombre de la condición obrera en torno a los sindicatos y, por otro, a definirse, a partir de la referencia a la masa popular excluida del sistema político, como partes de una coalición sociopolítica más amplia. La formación del sindicalismo populista, se trate del sindicalismo peronista en Argentina, del sindicalismo liberal en Colombia, del sindicalismo de la Revolución Mexicana, fue el lugar de encuentro de esta doble dimensión de la acción obrera y su historia, durante el periodo de auge de los movimientos nacional-populares, fue la historia de *las tensiones* entre las reivindicaciones de clase de las que era portador y su respaldo a la acción del Estado a

través del cual se llevaba a cabo la integración política de los trabajadores urbanos.

IV

Las consideraciones anteriores han intentado captar los rasgos y los procesos básicos de la emergencia y desarrollo del movimiento laboral en América Latina durante los comienzos de la industrialización. Mediante el privilegio concedido a ciertos aspectos de la problemática y la referencia a otras experiencias hemos querido sintetizar un esquema interpretativo que, sin ser confundido con las realidades históricas concretas, sirva como vía de entrada para su análisis y comparación.

Como lo hemos indicado antes, nuestras observaciones estuvieron orientadas a identificar las condiciones de formación e implantación de un tipo particular de movimiento laboral, el movimiento laboral populista, económicamente débil y políticamente dependiente. En los últimos quince años, los parámetros económicos y políticos que sirvieron de marco para su desarrollo se fueron transformando en la mayoría de los países de la región. Como parte y consecuencia de este cambio histórico, dominado por la penetración de las corporaciones multinacionales y el surgimiento de regímenes autoritarios, algunos rasgos de dicho movimiento se han ido modificando y nuevos fenómenos han cobrado relevancia. Entre éstos, señalemos dos. Uno es la tendencia, ligada al desarrollo industrial reciente sobre las inversiones extranjeras, a una generalización del trabajo asalariado y a la emergencia de nuevas fuentes de heterogeneidad obrera, asociadas ahora a una diferenciación dentro de las estructuras productivas capitalistas, entre trabajadores de empresas monopólicas y trabajadores ocupados en empresas medianas y pequeñas. Otro es la crisis de la estrategia de presión política propia del sindicalismo populista provocada por la clausura del sistema político bajo los regímenes autoritarios y el desarrollo embrionario de una acción sindical centrada en la empresa en los sectores económicos más centrados y dinámicos. En la medida en que renuevan las condiciones para una disociación de la acción de clase, ambos fenómenos colocan al movimiento laboral ante la necesidad de encontrar nuevas bases para recomponer su unidad política en la actual coyuntura pospopulista de América Latina.

BIBLIOGRAFÍA

- Kovarick, Lucio: *Capitalismo e marginalidade na America Latina*, Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1975

- O'Donnell, Guillermo: *Acerca del "Corporativismo" y la cuestión del Estado*, Buenos Aires, CEDES, Documento núm. 2.
1975
- Payne, James: *Labor and Politics in Peru*, New Haven and London, 1965
Yale University Press.
- Pecaut, Daniel: *Política y Sindicalismo en Colombia*, Bogotá, La Carreta.
1973
- Sturmthal, Adolf: "Industrial Relations Strategies", en Adolf Sturmthal y James G. Scoville, *The International Labor Movement in Transition*, Chicago, University of Illinois Press.
1972
- Touraine, Alan: "Las Clases sociales dans une societe dependante", en 1975
Revue Tiers Monde, Paris, avril-juin.
- Weffort, Francisco: "Sindicalismo y Desarrollo en Brasil", trabajo presentado al Simposio sobre Sindicalismo y Desarrollo, Bariloche (mimeo).
1974

Relaciones laborales en América Latina *

Juan Carlos Blasco

Al inicio de la década del sesenta, el estudio de las relaciones laborales parecía promisorio al mostrar cierto embrionario empuje, que el desarrollo posterior no avaló.

Los primeros trabajos que se habían realizado eran estudios comparados desde un marco teórico en el que las relaciones laborales (en adelante RL) jugaban un rol central. Era difícil imaginar que pocos años después, quien recorriera su evolución registraría un área en estado crítico, donde los trabajos realizados eran escasos o dedicados a problemáticas restringidas; un área, en suma, que perdió el atractivo intelectual de sus comienzos.

Esta revisión de la literatura sobre las RL en América Latina es así, también, el seguimiento de una crisis de identidad intelectual y de institucionalización.

Obviamente, los fenómenos aludidos por los estudios —mecanismos y procesos, fuera de la empresa o inmersos en las relaciones sociales en la misma, mediante los cuales se establecen los ingresos y condiciones de trabajo de los trabajadores— no han perdido importancia con la industrialización (para usar el concepto al que las RL nacieron asociadas). La literatura, sin embargo, no muestra ningún conjunto de instituciones, creciendo, desarrollándose, haciéndose cargo de esas funciones. Más bien, revela cambios drásticos de los órdenes institucionales que se suponen centrales —de mecanismos privados a agencias gubernamentales—, desplazamientos erráticos entre niveles decisivos —centros de poder societales, negociación colectiva, empresa—, cambio de la naturaleza de la negociación —politización de las RL.

La creciente importancia de las RL, entonces, no resulta en el afianzamiento de instituciones específicas, de normativización y regulación autónoma. Para este análisis partimos de los enfoques

* Agradecemos a Rubén Katzman, Jorge Pilone y Carlos Strasser los comentarios que nos hicieron llegar durante la elaboración de este trabajo.

que involucran diferentes conceptualizaciones de las RL. Se identifican tres orientaciones de los enfoques generales sucesivamente predominantes, que se utilizan para periodizar la evolución de la literatura: pluralismo societalista, pluralismo estatalista y corporativismo. Colocando en el centro las proposiciones sobre la naturaleza y la evolución de las RL, se intentará mostrar las hipótesis de alcance diverso que se encuentran contenidas en la literatura. Trataremos de mostrar que la problemática perfiló su identidad y alcanzó su auge bajo la matriz del "pluralismo societalista". Sugeriremos que el impacto de este paradigma sobre los estudios ha sido enorme y es, en gran parte, responsable del estado crítico actual de la disciplina. O, dicho de otro modo, que los importantes giros teóricos que le suceden no han significado impulsos equivalentes.

Hemos dado atención especial a algunos trabajos significativos. En un área temática surcada por problemas de identidad intelectual, la concentración sobre los escasos expositores de su problemática básica es, a veces, inevitable, en otras es recomendable para ayudar a mantener las preguntas básicas en el centro del análisis, ante el riesgo que otras áreas más consolidadas y trabajos que sólo lateralmente encaran los problemas específicos, terminen por desplazar el foco de interés.

I. EL PLURALISMO SOCIETALISTA: HACIA LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA

Los primeros trabajos realizados en América Latina cuya temática pertenece, en principio, al campo de las RL precisaron sus objetos teóricos a partir de la preocupación por las condiciones sociales del proceso de desarrollo económico. Algunos temas abordados en los estudios del proceso de industrialización y de sus requerimientos fueron planteando problemas que se constituyeron en aproximaciones de lo que sería el estudio de las RL: los aspectos organizacionales y normativos de la industria, la constitución de su sistema de autoridad, la formación de una mano de obra capaz y motivada.

En el inicio de la industrialización se planteaba la posibilidad de redefinir el cuerpo de conocimientos específicos identificados con el estudio de las RL, con base en la reflexión teórica de la experiencia contemporánea europea y norteamericana, la que estaba centrada en la institucionalización del conflicto, con actores sólidamente implantados en la estructura social, y representantes de un orden industrial que impregnaba a toda la sociedad.

La temática así estructurada se enfrentaba ahora a sociedades donde el conflicto social reconocía otros parámetros y a diferentes actores, donde el sector moderno era, en general, pequeño y la acti-

vidad manufacturera escasa, sociedades en las que la literatura aparecía mucho más preocupada por el desarrollo industrial, por la formación y multiplicación de los actores mismos que por el carácter de sus relaciones.

Ante los nuevos problemas dos alternativas eran posibles —y puede decirse que las dos se intentaron. Una minimizaba el monto de esfuerzos adaptativos necesarios y dibujaba un área temática dedicada al estudio de las relaciones obrero-patronales en aquellas empresas de América Latina semejantes a las ya estudiadas en otros contextos: empresas tecnológicamente avanzadas, de capital intensivo.

La otra, más ambiciosa, implicaba redefinir la problemática, instalar teóricamente las RL en el proceso de industrialización y en los cambios sociales concomitantes. Los que formularon esta última (Kerr *et al.*, 1955) dejaron constancia expresa de lo que significaba; hasta entonces (Marx, los Webb, Perlman) se había pensado en términos de un *movimiento laboral*, que básicamente reaccionaba contra el capitalismo. El foco era —sostuvieron— la protesta obrera en el contexto de un capitalismo liberal. La perspectiva era estrecha —seguía la argumentación—, pues universalizaba la experiencia particular de ciertos países. De esta manera, el marco teórico debía ser ampliado para: a) tratar de explicar la variedad de procesos de industrialización en el mundo contemporáneo, y b) atender y analizar los mecanismos y relaciones que forjaban las normas que gobernaban la actividad productiva; atender más, en suma, a las RL que a la protesta obrera. Parecía necesario romper con la consideración de ciertos aspectos laborales de la industrialización avanzada y lanzarse a la conceptualización del cambio social. Si para aquellas sociedades de industrialización “temprana” la secuencia había resultado ser una etapa de más de un siglo, centrada en los estudios de los “movimientos laborales” para después pasar a los de las “relaciones laborales”, en América Latina no se repetiría la experiencia: lo laboral sería conceptualizado en términos de “RL”.

A los trabajos que de alguna manera pueden clasificarse por su proximidad a alguna de estas alternativas se les sumaron aquellos que, desde el marco general de la modernización, no partían del cuerpo especial de conocimiento acumulado por la especialidad. Estos trabajos forman el escaso y heterogéneo conjunto de las primeras conceptualizaciones sobre RL en la región.

a) *La formación de la clase obrera y las relaciones laborales*

La preocupación central, que unifica esta parte de literatura es el surgimiento de las RL en el contexto de la formación de la clase obrera misma. Hasta los sesentas, la preocupación dominante fue

el proceso de formación de una fuerza de trabajo técnicamente apta; después el énfasis se desplazó hacia la emergencia y evolución de los mecanismos de negociación (de la formación del trabajador a la de ciudadano industrial).

Algunos autores (Moore y Feldman, 1960) desarrollaron un enfoque conocido como "labor commitment", preocupado por el comportamiento y las actitudes de los trabajadores. Los problemas de la transición al mundo moderno son examinados a través de los procesos involucrados en la formación de la clase trabajadora, procesos que influyen, como veremos, en las conceptualizaciones de las RL.

Una corriente de recién reclutados (poco tiempo en la ciudad y/o en la fábrica) expuestos a contextos sociales específicos (el lugar de trabajo, el mercado) irían logrando conductas apropiadas e interiorizando normas y valores. Cada contexto específico era así agencia socializadora. Mientras en una sociedad "industrial" los comportamientos se adquieren tras una socialización primaria apropiada, para países en los comienzos de la industrialización el problema aparecía invertido: el recién reclutado carecía de una socialización primaria básica adecuada la que, de alguna manera, debía ir logrando con su exposición a agencias específicas diversas. Dado que no podía establecerse una secuencia causal o temporal única, y dado que la inmersión en el mundo moderno podía ser parcial, una institución podía ser, en cada momento, *la* institución socializante moderna para una corriente de actores sociales.

Desde la perspectiva de las instituciones que integraban, potencialmente la cadena socializadora, el planteo implicaba subrayar su función formativa: la eficacia institucional podía medirse no sólo por sus logros específicos, sino por esta función formativa.¹ En otras palabras, pensar en las RL, por ejemplo, era imaginar su contribución a la formación de la clase obrera, además de su especificidad propia.

Los mecanismos de institucionalización del conflicto eran pensados, entonces, no sólo en relación al monto de huelgas (una manera de operacionalizar el logro de su función específica), sino por su impacto en el proceso formativo de la clase obrera. Esta función formativa de las RL es central en el análisis del cambio social de Fillol (1961). El problema argentino —se sostiene— consiste en el predominio de una orientación valorativa no adecuada al crecimiento económico sostenido. Asegurar el proceso de cambio ordenado consistiría en la transformación gradual de esos

¹ Dado que los rasgos de la cultura de origen no eran apropiados al mundo industrial, se trataba, en realidad, de un proceso de resocialización. Y esto implicaba requisitos que iban mucho más allá de funciones de "mantenimiento de realidad" o de socialización específica (Berger y Luckman, 1972).

rasgos culturales dominantes. Existe un ámbito privilegiado para iniciar el cambio.

Las RL es el único ámbito capaz de lograr el objetivo buscado, la cooperación activa. Si "nuevas" RL se establecieran en un grupo considerable de empresas, podría esperarse la secuencia siguiente: los trabajadores participando y cooperando en la fábrica serían menos autoritarios en sus hogares, pudiendo cambiar la socialización de sus hijos. La segunda generación tendría una base mejor para continuar desarrollando este clima de cooperación activa en la empresa y socializaría mejor a sus hijos; la tercera generación, en esta secuencia, sería central en la cultura.

Mientras que Fillol sigue el impacto "horizontal" de la institución resocializadora, rastrea el efecto de la familia que después revierte a la fábrica, la mayoría de los trabajos tienden a concentrarse en la penetración "vertical", es decir, en la capacidad formativa en su propio ámbito (como fuerza de trabajo o como ciudadano industrial).

Desde esta perspectiva, Gregory (1960) busca identificar los factores que afectan la integración de los trabajadores a la actividad productiva, al estudiar el mercado de trabajo de Puerto Rico. Se supone un interés limitado de la fuerza de trabajo potencial por los incentivos materiales y el autor se pregunta por la dificultad de adaptarse a la disciplina y a las condiciones de trabajo. Los problemas de partida son mencionados por los administradores de fábricas: inestabilidad en el trabajo, indisciplina, etc. La encuesta, sin embargo, revela un proceso de fácil adaptación, el que se explica por la no integración de los trabajadores a ningún otro orden social.

Tan rápido aparece esta integración a la fábrica y al mercado de trabajo que comienza a señalarse su contraste con otros contextos sociales; Kahl (1965) afirmaba que la integración a otros aspectos de la vida social permanecía en un estadio mucho más primitivo de desarrollo.

Algunas conclusiones se van consolidando a medida que se realizan otros trabajos; Briones (1972) en los inicios de la década del 60 encontraba que, en el Perú, el proceso de adaptación a la vida industrial y urbana no implicaba las enormes tensiones individuales que se había supuesto. La preocupación por la formación de una fuerza de trabajo capaz y motivada fue perdiendo urgencia a medida que las conclusiones de los trabajos parecían no responder a las preocupaciones iniciales. A nivel de empresa, la productividad —un tema permanente— reemplaza al del reclutamiento. A nivel de sociedad global el análisis se desplaza hacia la formación de los mecanismos de negociación.

Si los estudios se van a orientar hacia la negociación colectiva, el pluralismo que la misma implica, plantea consideraciones

novedosas. En la experiencia clásica, la industrialización y la estructura social consiguiente, con una fuerte clase obrera por un lado, y la negociación colectiva por otro, aparecen formando una secuencia. En América Latina, los aspectos organizacionales de la negociación y los de la estructura social van unidos: la emergencia de la primera es pensada en el proceso de formación de la clase obrera.

El pluralismo en la experiencia clásica había supuesto un equilibrio de fuerzas entre los actores sociales involucrados. Éste se logra en tanto la clase obrera fue capaz de imponer el reconocimiento de su autonomía organizacional. Aquí el problema parece tener otro punto de partida: la posibilidad de algún tipo o grado de pluralismo cuando todavía no se da una presencia obrera suficiente.

Las formas posibles de pluralismo, el repensar las condiciones de su emergencia en las primeras etapas de la industrialización tardía, se van perfilando como temas centrales a los que aquellos estudios sobre negociación colectiva en América Latina, de alguna manera, darán respuesta.

b) *Hacia la negociación colectiva*

La publicación del trabajo de Alexander (1962) puede utilizarse como frontera para indicar la presencia de la problemática de las RL en América Latina. Para que esto fuera posible dos problemas teóricos habían sido resueltos previamente: *a)* una conceptualización amplia del objeto de estudio que pudiera servir para cubrir el mundo del trabajo latinoamericano, y *b)* una elaboración que relacionara las RL con el proceso de cambio, tratando de captar la especificidad de la industrialización tardía. Dunlop (1958) había llenado la primera condición: por sistema de RL debería entenderse el conjunto de normas que gobiernan la actividad productiva y que son elaboradas por las complejas interacciones de sindicatos, empresas y agencias gubernamentales. Buscaba superar así el acento excluyente en la negociación colectiva, o el centrar la atención en las variables de conducta (enfoque "Relaciones Humanas").

Al romperse la identidad con un solo método (negociación colectiva) con prácticas empresariales (Relaciones Humanas), el objeto redefinido parecía suficientemente amplio para enfrentar los complicados procesos de elaboración de normas de los procesos de transición.²

² Una conceptualización más amplia existía ya en Kerr *et al.* (1955) y Kerr y Siegel (1955); la sistematización, sin embargo, es obra de Dunlop. Comentarios teóricos sobre el sistema de RL y su ubicación en relación a otros enfoques Blain y Gennard (1970), Bartocci (1975); una reelaboración subrayando el proceso de creación de normas en Wood *et al.* (1975).

Kerr y otros (1955) llenaron la segunda: el proceso de industrialización puede tomar diversos caminos, y cada proceso crea su propio sistema de RL. De alguna manera, se sostenía, los múltiples caminos parecen llevar, *finalmente*, a un mismo destino: la sociedad pluralista (la tesis de la convergencia final). Pero, entre tanto, en los comienzos y estadios intermedios, un abanico de alternativas industrializantes se abría. La tipología de estrategias de industrialización llevaba a una tipología de RL. Las características de las RL cuando el proceso era guiado por la clase media (la naturaleza de la élite aquí es central), por ejemplo, diferían del sistema formado cuando lo dirigían intelectuales revolucionarios o líderes nacionalistas. Numerosos proyectos se llevaron adelante en el mundo con este marco. Alexander sería el encargado de aplicarlo en América Latina.³

La industrialización es el punto de partida del análisis de Alexander. En ese proceso diversos actores sociales intentan canalizar y controlar la protesta obrera y al hacerlo generan normas que articulan la fuerza de trabajo al proceso de producción. Estas normas, que estructuran la organización del trabajo, son el foco en el estudio de las RL. Sindicatos, partidos políticos, estado y empresarios son visualizados como cumpliendo roles tanto en relación con la acción obrera como a la emergencia de esas normas.

Para explicar las características que adquieren las RL, el analista se concentra, por un lado, en el monto y los medios de control social que utilizan los distintos actores; por otro, en su participación en la generación de normas que van estructurando el mundo del trabajo. La capacidad integrativa del esquema se basa, en gran parte, en el análisis de diferentes fenómenos (legislación, negociación colectiva, previsión social). Alexander nota que es en Brasil, uno de los países considerados, donde el Estado ha llegado a monopolizar más la protesta obrera. Ha legislado y controlado prolijamente a la organización sindical, desplazando la actividad sindical de la negociación colectiva a la de proveedor de servicios sociales, dando lugar a un sindicalismo económicamente fuerte, organizacionalmente débil y dependiente del Estado. Las disputas laborales se dirimen en el terreno estatal y el sistema de seguridad social, ha sido parte del intento varguista de otorgarle al estado el papel más importante en la adaptación de los trabajadores a la industrialización. A la caída de Vargas se establecen más negociaciones directas entre las partes, aunque las pautas generales siguen siendo las mismas y el movimiento laboral continúa subordinado al Estado.

³ El trabajo de Alexander (1962) integra el conjunto de estudios realizados en el marco general del programa del *Inter-University Study of Labor Problems in Economic Development*. Su formulación más completa se encuentra en el trabajo de Kerr y otros (1963).

Perón, a diferencia de Vargas, no destruyó lo existente; más bien lo adaptó para su uso político, sugiere Alexander. Una compleja red de relaciones laborales existía previamente, la negociación colectiva variaba en alcances y complejidad y en algunos casos el sindicato administraba fondos para obras sociales. Perón centralizó la negociación existente, llevó la sede negociadora al Ministerio de Trabajo, poniendo al día la legislación social y siguiendo una política de aumento del salario real (hasta 1949). Mientras tanto, los sindicatos (favorecidos por ley) crecían y los intentos gubernamentales se dirigían al control del movimiento laboral.

Por un lado, la legislación social reduce el campo de decisión a la negociación colectiva; por otro, los Institutos de Previsión dan participación al dirigente sindical. En los últimos años se agudizan los intentos dirigistas (los aumentos salariales pasan a ser decididos por el Estado) y el uso de los sindicatos como arma política. Del posperonismo no surge una propuesta única en cuanto a RL. El intento de propiciar la emergencia de un sindicalismo no político fracasa, en un contexto en que se combina caída del salario real, tímida legislación favorable a los obreros, intervención a los sindicatos y espíritu de revancha patronal. Tampoco perdura el intento (pluralidad sindical) de terminar con el sindicato único de la época peronista. El movimiento se dirige a desarmar el aparato montado desde el Ministerio de Trabajo —que ve descentralizadas sus estructuras. Se avanza en el sentido de volver a las negociaciones colectivas “genuinas” y hacia la restauración de la autonomía sindical.

En Chile, la legislación laboral más temprana de América Latina (1924-25) ha producido un marco dentro del cual se han desarrollado las Relaciones Laborales. La legislación ha impulsado las RL a nivel de empresa, estimulado diferencias entre manuales y no manuales, un sindicalismo económicamente fuerte y el desarrollo de la previsión social. La legislación es fruto de la importancia política que la democracia chilena ha dado a la clase obrera. Esta centralidad de lo político-partidista ha llevado, a veces, al uso de criterios políticos en el manejo de las demandas obreras. El estado no sólo ha legislado; también ha intentado dirigir directamente la protesta (cuerpos tripartitos para regular el conflicto industrial), pero menos que en Brasil y Argentina. La negociación colectiva —relativamente desarrollada— no es, sin embargo, muy compleja en su contenido (centrada en salarios). Los empresarios, por su parte, han desarrollado un fuerte paternalismo en sus intentos por controlar la protesta obrera. Chile tiene un centro irradiante de pautas de RL: las explotaciones mineras. La estabilidad allí es fundamental para la economía global y la situación de sus RL suele reflejar la atmósfera general del país. Es

ahí donde se desarrolló primero el paternalismo empresario y donde está siendo dejado atrás antes que en otros sectores.

Al final del estudio de Alexander, se trata de identificar el factor fundamental que delineó las características de los diferentes tipos de RL. El proceso de industrialización, independientemente de como se le conceptualice (formas de industrialización, ritmo), no parece estar asociado a estas características. Finalmente, tras descartar una serie de factores de naturaleza diferente, Alexander sugiere que "...ninguno de estos factores por separado, o juntos, explican las diferentes pautas de RL en estos países... El factor fundamental en determinar los diferentes roles del Estado, de los sindicatos y de los empresarios en expresar o canalizar la protesta obrera y en crear y aplicar las normas de RL, ha sido la diferente experiencia política" (Alexander, 1962, p. 380). "Fueron la dictadura de Vargas en Brasil y la de Perón en Argentina las que determinaron la naturaleza básica de las RL en estos dos países. Y fueron Alessandri, Ibáñez, Aguirre Cerda y sus sucesores quienes establecen las pautas en Chile" (Alexander, 1962, p. 381). El trabajo descriptivo ha detectado el decisivo rol del Estado como forjador de las características esenciales de las RL.

Parecería que el análisis se propone relacionar la intervención estatal en las RL con el proceso de industrialización. La conexión, sin embargo, no se produce; la explicación de esta intervención del Estado se remite a variables independientes (ambición de los líderes, dictadura, patología política, etc.) que quedan "sueltas", sin articulación con la matriz explicativa general dada por el proceso de industrialización. Un modelo peculiar de cambio (y es general, característico del periodo para el estudio de las RL) con que se trabaja impide la explicación de lo descubierto: las hipótesis futuristas (el valor predictivo otorgado a ciertas variables) dibujan claramente la distribución de roles que el desarrollo social parece ir adjudicando a los actores y que contribuyen a explicar el modelo.

Se había visto que las RL emergen en el proceso por el cual actores sociales: a) canalizaban y controlaban la protesta obrera, y b) generaban normas que unían a los trabajadores al proceso de producción. Ahora bien, los actores se distribuyen estas tareas —canalizar/normar— de maneras diversas. Puede sugerirse la hipótesis de que los sindicatos, a medida que disminuya la politización de la acción sindical y la resistencia patronal, aumentarán su participación positiva, es decir, dejarán de ser puros canalizadores de la protesta —como lo son ahora en gran parte— para participar activamente en el establecimiento de las normas (básicamente a través de la negociación colectiva).

Los partidos políticos canalizan y dirigen, pero "no tienen contribución positiva que ofrecer". En este caso, no se hipotetizan

cambios. El Estado ha jugado un rol importante tanto en el control y la canalización como en la generación de normas. Sus funciones han sido excesivas, fruto de la política y de la demagogia. Se prevé un notable decrecimiento de las dos funciones.

Cierta actitud paternal no ha permitido a los empresarios "todavía", cimentar una cooperación real con el sindicalismo. Pero —se hipotetiza— están entrando en una nueva etapa, en la que se observa un interés creciente por la administración científica, por la racionalización en sus empresas y por las relaciones humanas. Este grupo tiene una enorme importancia para el futuro de las relaciones laborales.

La ineficiencia de los partidos y la pérdida de vigencia del rol del Estado apuntan a la idea de que la evolución marcha hacia un contexto donde sindicatos-empresas se reparten las funciones canalizadoras-normativas, engendrando, permanentemente, nuevas reglas, e intentando generar consenso en su interacción. El modelo dibuja una creciente red institucional tecnocrática de negociaciones independientes del Estado.

Si se pretende explicar tentativamente la emergencia y la evolución de las RL en los tres países estudiados por Alexander, puede decirse que el proceso de industrialización traerá consigo el desarrollo de estructuras diferenciadas y autónomas para regular el conflicto.

Del análisis anterior pueden desprenderse dos consecuencias teóricas de gran trascendencia para el estudio de las RL. Volcando la atención a América Latina constatamos que: *a)* la teoría puede dar cuenta de la vigencia de la negociación colectiva, y no de otros métodos, con lo que las RL se reinstalan en el centro mismo del análisis; se precisa el objeto de estudio, y *b)* el modelo de partida permitía explicar características diferentes de las RL, de acuerdo con las distintas élites que dirigían el proceso de industrialización. Si en cambio la hipótesis afirma que sólo una estrategia de industrialización es posible —la estrategia de "clase media", en la que las características de las RL resultan vía el "mercado societal"— con una intervención estatal no significativa, entonces no puede explicarse la misma intervención del estado tal como se registra en la descripción inicial.⁴

⁴ Esto no significa que en el modelo general todas las posibilidades aparecieran como igualmente legítimas: cuanto más avanzado el estadio de la industrialización, mayor la vigencia de la estrategia tipo clase media, aun en el modelo general. De todas maneras, estos sesgos aparecen aumentados en las consideraciones sobre la región. Por otro lado, se podrían señalar matices entre los autores sobre el punto de llegada o el estado actual de la evolución. Ver los comentarios de Dunlop (1960) sobre la presencia necesaria del Estado en los sistemas de relaciones laborales contemporáneos a raíz de la situación en América Latina, donde parece sugerirse una actitud sobre el rol del Estado diferente a la aquí esbozada.

Se trata de una doble reducción teórica —en el objeto de estudio y en el alcance explicativo— que no parece afectar a la capacidad analítica, ni a la pretensión de generalidad del modelo. Porque, y esto es importante notarlo, lo sacrificado —en lo general— es compensado por el dinamismo adjudicado —en lo particular— a lo “moderno”.

Esta expansión y consolidación de un sistema de ciudadanía industrial a través de la negociación colectiva (Marshall, 1965) serían paralelas al idéntico afianzamiento del sistema de ciudadanía política por medio de los partidos políticos. La negociación colectiva, entonces, es símbolo e instrumento de un orden industrial pluralista basado en el consenso. Se implicaba que los sindicatos evolucionarían de la atención prestada a la política a una creciente concentración en la economía si querían maximizar su función técnico-negociadora, dado que la negociación colectiva desarrollaría un carácter eminentemente técnico, dedicada a los problemas que surgieran en la esfera de la producción. La identificación de condiciones para la emergencia y difusión de un sistema de tal naturaleza en las condiciones de América Latina planteaba serios problemas teóricos.

En la experiencia clásica este proceso de consolidación, y el de la emergencia problemática de una perspectiva pluralista entre los sectores dirigentes de la industria es presentado como impulsado por violentos choques sociales, por coyunturas de asedio a las prerrogativas empresariales. Algunas expresiones organizativas del movimiento obrero, en momentos críticos, fueron finalmente incorporadas a órganos consultivos, lo que implicaba una aceptación empresarial, aunque transitoria, de la importancia de la negociación (Charles, 1973). Se fue abriendo camino al reconocimiento del sindicato como legítimo portador de intereses en principio diferentes.⁵ Fue perdiendo partidarios aquella concepción unitaria de que en la empresa no había lugar para intereses divergentes, ni fuentes posibles de liderazgos alternativos. El pluralismo venía a legitimar el conflicto, en tanto se sostenía que las diferencias no eran fundamentales y podía institucionalizarse el consenso básico mediante mecanismos adecuados (Kerr, 1955; Ross, 1958; Davis y Blomstron, 1971). Pero el fuerte movimiento obrero era un gran ausente —sobre todo, a nivel empresa— en América Latina, donde la literatura daba más cuenta de la aspiración al empleo industrial y a la participación en la ciudadanía urbana, que de la voluntad de cuestionar la dirección de las empresas existentes. Dada la escasa presión directa de los trabajadores, y el supuesto de la intervención estatal decreciente, el análisis de los factores que llevaban a la difusión del principio de negocia-

⁵ Naturalmente esto se dio junto al supuesto de la capacidad moderadora del sindicato (Fox, 1974; Negt, 1971).

ción tendía a descansar en razones provocadas por el progreso técnico, en el desarrollo de un sindicalismo "de mercado", en la profesionalización de la dirección empresarial (según los autores se acentuaba uno u otro factor). El autoritarismo y el paternalismo serían superados (Harbison y Myers, 1962) en tanto obstáculos para el desarrollo industrial. La existencia de recursos directivos, las condiciones para superar el familismo en la dirección empresarial, para su adecuada formación profesional, se van convirtiendo en las variables claves a las que se otorga un alto valor predictivo en la difusión del pluralismo.

La naturaleza del proceso de difusión merece subrayarse: la imagen de lucha social que transmite la literatura sobre la experiencia clásica contrasta notablemente con el carácter que registra y prevé la literatura sobre América Latina, centrada en el avance de la profesionalización de la gerencia, el aumento de la categoría social de los dirigentes industriales, el afianzamiento de equipos técnicos en los sindicatos, la difusión de filosofías y políticas empresariales modernas.

Llamaremos "pluralismo societalista" a esta orientación que conceptualizaba las RL en América Latina como avanzando hacia un estado o condición "madura", definida como un conjunto de mecanismos de negociación, de carácter privado, que reglarían autónomamente el mundo del trabajo. Esta orientación, que preside los primeros trabajos empíricos sobre negociaciones colectivas en la región, fue revisada, matizada, o cuestionada por la literatura posterior desde diferentes ángulos:

1. Desde el interior del mismo modelo, pocos años después, se revisó el proceso de difusión postulado, cuando ya se descreía de la capacidad expansiva de la negociación colectiva.
2. Rompiendo con un supuesto básico de la orientación fundadora se sostuvo, después, que la naturaleza de la negociación colectiva en América Latina no era técnica o económica, sino básicamente política. Y esto permitió reconsiderar el problema del pluralismo en América Latina.
3. Por otra parte la conceptualización de las RL a nivel empresa no participó de la euforia pluralista; los trabajos transmitían su frágil vigencia y se marcaba la autonomía de ese nivel de análisis.
4. La condición del desarrollo paralelo de un sistema político democrático cuya intervención era escasa en las RL, fue revisado desde elaboraciones que registraron el avance del sistema autoritario y/o la permanencia de las estructuras de control montadas desde el Estado.
5. La literatura consideró también de movimientos reivindicativos

tivos que, por sus características, parecían poner en cuestión el andamiaje conceptual usado hasta entonces para dar cuenta de las RL en la empresa.

c) *Crisis y conceptualización del sistema "maduro" de relaciones laborales*

Pocos años después el impulso había pasado, la fe en el futuro dejaba de impregnar los escritos, los diagnósticos se volvían más y más pesimistas.

Quando un conjunto de autores (Whyte, Hawkins, Alexander, Silvert, McMillan, Moore) fueron invitados, a mediados de los sesenta, a analizar diversos aspectos de las RL en América Latina, el tono de la reunión fue la desilusión. "Todos los participantes en este libro, sin embargo, observaron rasgos comunes (en América Latina). El más conspicuo fue que ninguno de los países había desarrollado una sociedad y una economía industrial 'madura'. Todos los autores se sentían impacientes y desilusionados porque eso no haya pasado", decían Form y Blum (1965, p. 135) en su resumen.

El diagnóstico ofrecido sobre los sistemas de relaciones laborales dice: "...es claro que los sistemas de relaciones industriales latinoamericanos son relativamente disparejos en su desarrollo. Si bien varían en diferentes países y dentro de distintas industrias, es evidente que algunos países han desarrollado más sus estructuras sindicales que las organizaciones de relaciones industriales; en otras sociedades el control gubernamental es tan grande que ambos tipos de organizaciones son apenas incipientes; y aun otros no tienen estructuras mixtas laborales-empresariales" (*op. cit.*, p. 137).

Por otra parte, lo que antes debía deducirse de hipótesis futuristas, de rasgos hipotetizados, ahora aparece claramente delimitado: se trabaja en relación a América Latina con el concepto de sistema maduro de relaciones laborales. El trabajo de Form y Blum es, en ese sentido, la culminación de una corriente de pensamiento, donde supuestos y puntos de llegada de la evolución aparecen con mayor claridad.

El método seguido consistió en establecer los rasgos distintivos de un sistema maduro de relaciones laborales y con base en esas dimensiones evaluar la experiencia en América Latina: el resultado daría una idea del desvío del modelo, una medida de la inmadurez.

Los rasgos esenciales, extraídos de la experiencia consolidada de los países de industrialización temprana son:

1. *Organizaciones y políticas de personal.* Reclutamiento y distribución racional de los recursos humanos de acuerdo a objetivos gerenciales.

2. *Sindicatos independientes*. Sindicatos capaces de obligar a la gerencia a negociar con ellos sobre aspectos centrales para los trabajadores.
3. *Mecanismos mixtos en la planta*. Trata los problemas cotidianos (ausentismo, formación profesional, salud).
4. *Procedimientos de negociación y reclamos*. Encuentros periódicos para resolver problemas remunerativos y de condiciones de trabajo.
5. *Instituciones de apoyo*. Dos instituciones de apoyo son mencionadas: el estado, que provee marco legal y presta servicios de mediación y/o arbitraje si el conflicto industrial amenaza los intereses de la sociedad en general. La educación, que provee las habilidades necesarias para el trabajo y para manejar organizaciones.

Con base en este conjunto de dimensiones, en las que se estudia el estado de las RL en América Latina se llega al resultado siguiente:

Organizaciones y políticas de personal: “Tanto McMillan como Moore han demostrado que las organizaciones de personal en las empresas de América Latina no están muy desarrolladas. No están orientadas profesional o técnicamente y han fracasado en desarrollar un sistema racional de entrenamiento y promoción de los trabajadores. Tampoco han tenido éxito en lograr una adecuada comunicación entre altos empresarios, sindicatos y los trabajadores, ni en asegurar la lealtad del trabajador hacia la industria o la empresa. La lealtad del trabajador sigue dirigiéndose generalmente hacia la persona que provee el trabajo o hacia el que detenta la autoridad.”

Sindicatos independientes: “Alexander, McMillan y Whyte, claramente demuestran que los sindicatos en América Latina tienen un desarrollo primitivo cuando se los compara con los de otros países del mundo occidental. Los afiliados, los miembros activos del sindicato son pocos, y en general, la disciplina es pobre. Además, la mayoría de los sindicatos sencillamente no sabe cómo negociar de manera eficaz con los empresarios, ya sea a nivel local, industrial o nacional. Como muchas reivindicaciones no son procesadas en la planta, a menudo se transforman en cuestiones políticas. Además, es dudoso que estos sindicatos tengan el poder político que comúnmente se les atribuye. Hay pocas evidencias de que tengan éxito en la formulación de la política económica nacional, particularmente en cuanto ésta afecta la marcha del sistema de relaciones laborales locales. Además, los sindicatos han fracasado en formar dirigentes de nivel medio, con la competencia técnica necesaria para negociar con éxito. De hecho, los sindicatos tienen

su punto más débil en este nivel medio, que es el más necesario para la negociación.”

Mecanismos mixtos en las empresas: “La efectividad de los mecanismos mixtos que tratan los problemas diarios de las relaciones industriales depende, básicamente, de la existencia de un estrato medio de técnicos; estos mecanismos casi no existen y, cuando existen, tienden a desempeñar funciones imprecisas.”

Procedimientos de negociación y reclamos: “Las evidencias presentadas por Alexander, Whyte, McMillan y Wood, sugieren que la negociación tiende a ser azarosa en la mayoría de los países de América Latina. Cuando existe, generalmente no se basa en evidencias económicas presentadas sistemáticamente por los trabajadores o los empresarios ni tampoco en la acumulación de experiencias realizadas con éxito por las partes, sea a nivel nacional o local. Cuando la intervención del Estado ocurre (intervención que no sigue ningún esquema fijo), no resulta en una experiencia que sirva de base a políticas futuras. Así, las negociaciones son *ad hoc* y no institucionalizadas.”

Instituciones de apoyo: “Las políticas formuladas por los trabajadores y empresarios con referencia a la educación y al gobierno no están por lo general claramente relacionadas con la situación de la economía. Por otra parte, los gobiernos no han definido una política racional, hacia las relaciones industriales, que pueda llevarse a cabo eficazmente, y las instituciones educacionales no han respondido a las necesidades de las empresas ni de los trabajadores entrenando personal necesario para negociar con éxito tanto en la industria privada como estatal” (Form y Blum, 1965, p. 139).

El fracaso, de esta manera, lleva a revisar supuestos y proposiciones sobre los que se había edificado el optimismo anterior. Se había imaginado al proceso de emergencia impulsando: *a)* “desde arriba”, porque los empresarios asumían el rol formativo y/o por necesidades técnicas inmediatas, o *b)* “desde abajo”, mediante la protesta obrera y la expresión sindical de la misma.

Ahora estas dos alternativas parecían desvanecerse al mismo tiempo. Se revisó lo que antes se había supuesto: respecto de la primera se establecía que el sistema de relaciones laborales emerge cuando los problemas no pueden ser resueltos con facilidad por un solo grupo de interés. Dicho de otro modo, si los empresarios pudieran prescindir del sindicato, lo harían. No engendran, de manera fácil, estructuras de negociación. La idea del rol “formativo” desaparece. Sólo la complejidad organizacional y el desarrollo tecnológico pueden requerir de la participación. De la segunda, se precisaba que sólo el desafío de parte de un sindicalismo moderno, responsable, que hable el lenguaje técnico, impulsaba “desde abajo” la emergencia. Y tal desafío, sencillamente, no había aparecido.

Lo que es peor, dado que el impulso industrializador carecía del ímpetu que le habían adjudicado los primeros análisis, la posición negociadora de los trabajadores seguiría siendo débil, ya que no se modificaría la situación de oferta excesiva en el mercado de trabajo. Y esto implicaba que los trabajadores y los subempleados urbanos seguirían apelando a medios políticos para estructurar sus demandas. O sea, el surgimiento del sindicalismo "de mercado" se alejaba en el horizonte.

Las dos revisiones subrayaban que los gerentes no pretendían establecer o impulsar el pluralismo, a menos que lo necesitasen (razones técnicas) o se vieran obligados (sindicatos en la empresa). Se estaba lejos, entonces, de la literatura anterior, en la que la gerencia aparecía como titular de los valores de la modernidad, interesada en su difusión, o en la que la racionalidad implícita en la institución moderna la hacía "intrínsecamente adoptable" (Sigal, 1967). Ahora la gerencia aparece preocupada por el manejo de su propia organización, preocupada por el consenso, sólo si el consenso espontáneo —o la apatía "consensual"— se hubiera roto y llegado a una expresión organizacional desafiante. O dispuesta a requerir una participación más activa si la complejidad organizacional así lo exigiese.

Las expectativas pluralistas democráticas depositadas en el sindicalismo (para tomar una institución) se ponían ahora en cuestión. El efecto de la existencia sindical a nivel societal y de empresa, estaba lejos de ser democratizante: ora era seducido por regímenes autoritarios, ora entraba en acuerdo con la gerencia reforzando el autoritarismo en la empresa (Silvert, 1965).

En realidad, el fracaso era el rasgo común a todos los órdenes institucionales y se constituía en la explicación última de un sistema de relaciones laborales ineficaz y débil, intermitente. La sociedad y la economía, se sostenía, eran las que habían fracasado en modernizarse. En suma, se llamaba la atención sobre la necesaria correspondencia entre el grado de desarrollo y el sistema "maduro" de relaciones laborales.

Pero si no iba a acontecer una expansión más o menos cercana de la negociación colectiva, quedaba claro que como objeto de estudio se desvalorizaba respecto a la imagen anterior, ya que tanto método para la fijación de salarios y condiciones de trabajo aparecía estable, cubriendo una delgada franja del mercado. En el que sería el último trabajo de la orientación "societalista" de este nivel —comparativo, cubriendo América Latina—, estaban ya latentes las razones de la crisis del enfoque que tanta repercusión tendría sobre el desarrollo del conocimiento en el área.

II. PLURALISMO ESTATALISTA: LA POLITIZACIÓN DE LAS RELACIONES LABORALES

a) *Apertura y potencial teórico*

La crisis del enfoque anterior había registrado la existencia de temas tan sólo intuidos, no abordados realmente; la difícil emergencia de nuevas preguntas y el desafío que significaba otorgarles *status* teórico no se había hecho.

Nuevas posibilidades se abrieron cuando se sostuvo que la naturaleza de la negociación colectiva era esencialmente política. Estudiando el Perú, Payne (1965) llegaba a esa conclusión, realizando un giro casi total respecto a la literatura anterior: ciertos actores desaparecían o se alejaban del centro de la escena, las relaciones que se establecían entre ellos eran diferentes, basadas en estructuras de poder y recursos nuevos.

Básicamente se postulaba:

- Los productos del sistema de relaciones laborales eran fundamentalmente el resultado de una interacción entre movimiento obrero y Estado.
- En un periodo constitucional (bajo estudio) el ejecutivo era débil, siempre amenazado por la posibilidad de ruptura.
- El movimiento obrero poseía una capacidad de violencia desestabilizadora y su ejercicio —o su amenaza— se convertía en el método más eficaz de negociar.
- Esta estrategia apuntaba mucho más allá del ámbito estrecho de la negociación: buscaba la intervención del Estado y la conseguía (y era fuente de los principales logros obreros).

Importantes consecuencias se seguían de esta redefinición de la naturaleza de la relación. El poder de negociación, por ejemplo, sufría un cambio radical. Ya no estaba directamente fincado en variables ligadas al mercado de trabajo, en tasas de empleo, productividad o características tecnológicas productivas, y en la capacidad organizacional de hacerlas efectivas. Ahora dependía de la capacidad de violencia y la voluntad de usarla (las variables anteriores sólo entraban al servicio de la nueva definición).

Estos mismos criterios, por otro lado, se constituían en fuentes de heterogeneidad en el interior de los trabajadores: los obreros manuales, se postulaba, tenían más capacidad de violencia y voluntad de usarla que los empleados, y por lo tanto, estaban en mejores condiciones para el "political bargaining". En suma, las

RL se descubrían como fundamentalmente políticas; eran, a la vez, “un sistema de interacción política”.

Llamaremos pluralismo estatalista a la conceptualización de las RL en términos de un sistema de negociación básicamente tripartito, en el que el Estado aparece jugando un rol decisivo. Según los autores, ciertas limitaciones estatales a la estructuración y funcionamiento de las organizaciones de representación de intereses pueden estar presentes, pero los rasgos centrales de la orientación son la vigencia del principio de negociación y la centralidad del Estado en el sistema de negociación.

La propuesta, “desplazando” el problema de lo económico a lo político, hacía imposible incorporar al análisis de las RL, rasgos centrales de la experiencia latinoamericana —el carácter político del sindicalismo, el rol central del Estado—, de cuya existencia no se habían sacado conclusiones para este tipo de estudios.

Las masas urbanas estaban, en principio, incorporadas al sistema político, pero sólo una fracción de ellas pertenecía, como mano de obra estable, al mercado de trabajo; el resto —los no incorporados, los desempleados, los subempleados— era un importante contingente en la región —fruto del desfasaje entre urbanización e industrialización, de la escasa dinámica del capitalismo— que sólo podía estructurar sus demandas por medios políticos.

Los trabajadores industriales se encontraban así, por un lado, con una situación estructural de mercado caracterizable por exceso de oferta de fuerza de trabajo, que debilitaba su poder de negociación. Por otra parte, se fortificaba su fuerza de presión política, si se incluían ciertas reivindicaciones de los trabajadores no organizados, de las masas urbanas marginadas. Estas consideraciones sobre el poder relativo de negociación en el mercado político y en el económico no permiten explicar las implicaciones de la conformación histórica del movimiento laboral en la región. Porque éste había consolidado su presencia en el escenario social en términos políticos (ligado al Estado, en el seno de movimientos orientados a reformas sociales), lo que le dio tanto un principio amplio de identidad como un marco de referencia para la acción en la que se incluía centralmente al Estado.⁶

La situación estructural de mercado, la composición social de las clases populares, las características de origen que habían cristalizado en organizaciones y orientaciones, sumadas a la centralidad del Estado en la región, venían a dar especial consistencia al sindicalismo político (Sturmthal y Felix, 1960a, 1960b; Galvin, 1962; Millen, 1963).

La orientación básica (principio de identidad amplio, inclu-

⁶ La importancia del momento fundacional en las organizaciones ha sido subrayado por Stinchcombe (1965).

sivo, eje político para definir la acción) operaba en contextos en los que se recortaba la identidad económica corporativa de diferentes maneras. En un extremo del continuo se hallaban aquellos países (Argentina típicamente) con principios organizativos económicos corporativos amplios, inclusivos, y estructuras de manejo centralizado; en el otro, se encontraban países (Chile, Perú) que reconocían como límite de la organización básica del sindicato a la empresa. En un caso, la unidad de negociación era definida ampliamente, abarcando a empresas y sectores a lo largo del mercado de trabajo; en el otro, el proceso se diseñaba entre las empresas, estimulando identidades corporativas estrechas (Stafforini, 1970). La presencia del Estado era prácticamente inevitable en el primero, donde en pocas mesas de negociación se decidía la suerte de casi la totalidad de los asalariados del sector privado, y así la orientación general —política— del movimiento sindical parecía encontrar en la estructura y funcionamiento del sistema de negociación la confirmación de su necesidad. Pero la misma orientación general —especie de marco de referencia común del sindicalismo latinoamericano— actuaba en el segundo caso, cuando la estructura de negociación se atomizaba en innumerables procesos a nivel de planta. Y era esto último lo que sostenía Payne: aun cuando la unidad fuera estrecha, aun cuando las partes estuvieran sentadas frente a frente en el lugar de trabajo, lo que daba sentido a su acción era la referencia a un tercero; la buscada, y en general lograda, intervención del Estado daba buena cuenta de la naturaleza del proceso.

Obviamente, no se trataba sólo de la orientación política; el análisis podía ambicionar la explicación del rol central del Estado en América Latina. Sostenía Landsberger, por aquellos años, lo siguiente: “hay dos razones más para que la clase obrera busque sus fines económicos a través de la política, es decir, a través de complicadas presiones, de tratos con los partidos y con la máquina de gobierno. La primera razón es que estos partidos y gobiernos —sin intervención de la clase obrera y a menudo contra su voluntad— han dispuesto el sistema nacional de toma de decisiones de tal manera que la posición de la clase obrera se ve más afectada por lo que el gobierno y los partidos políticos hacen que por lo que hacen los empleadores. Los primeros son, entonces, más que los segundos; aquellos con quienes hay que negociar: el *locus* de las decisiones importantes está en la esfera política, no en la económica.

La segunda razón para la orientación política de la clase es que su fuerza en la política —tanto en las urnas como en otros lugares— era mayor, de manera relativa, que su fuerza en el terreno económico. Esto es especialmente cierto respecto de los desorganizados u organizados débilmente” (Landsberger, 1967, p. 341).

El autor identificaba los centros de decisión que afectan a la clase obrera, ubicándolos en el plano estatal y político y no bajo el control del empleador.

"I) La estructura del movimiento sindical y del proceso de negociaciones colectivas en países como Brasil, Chile, Colombia, Ecuador y Perú es controlada prolijamente por el gobierno y sus dependencias. Además, estos controles son muy especiales al hacer del Estado una de las partes importantes en el proceso de negociaciones colectivas y en los asuntos internos de los sindicatos. II) El Estado controla directamente al sacar del terreno de las decisiones obrero-empleador muchas de las condiciones de trabajo más importantes: sueldos mínimos (y, en el caso de los empleados del gobierno, todos los sueldos), horas extras, duración de las vacaciones y los feriados, indemnizaciones, planes sanitarios y de jubilación, etc. III) La política económica más importante —la política inflacionaria y antiinflacionaria, la impositiva, la expansión del empleo industrial, la política de importaciones y de divisas— están en manos del gobierno. Como éstas tienen un efecto directo e importante en el nivel de vida de la clase obrera, ésta trata de ejercer una influencia en las decisiones del gobierno sobre el particular. La clase obrera, para proteger y aumentar su nivel de vida, se vuelca a la política, pues es ahí donde se toman las decisiones que afectan su nivel de vida. Cuando la clase obrera se vuelve a la política el proceso empieza otra vez y se autofortalece" (Landsberger, 1967, pp. 341-342).

Acerca de la negociación colectiva se invitaba ahora a mirar, más allá de su vigencia, a los factores decisivos en el establecimiento de sus rasgos principales: "Aun donde la fijación de salarios vía la negociación colectiva aparece como importante, la apariencia es frecuentemente ilusoria... En México, tienen lugar elaboradas negociaciones colectivas, pero en el contexto de un sistema de conciliación y arbitraje que es compulsivo sólo para empleadores; así las huelgas ocurren menos para inducir concesiones de los empleadores que para llevarlos al arbitraje. En la Argentina, las convenciones colectivas... están sujetas a ratificación gubernamental, y previas a la aprobación gubernamental de las preocupaciones obreras. En todos estos casos la decisión efectiva reside en el gobierno o en una autoridad pública" (Turner, 1966, p. 47).

Se revisaba la evolución histórica de las RL en América Latina y las coyunturas políticas aparecían centrales en la explicación. Morris (1966) mostraba, elocuentemente, el conflicto entre sectores dirigentes en Chile que dio origen a la legislación laboral.⁷

⁷ Para la relación entre sistema político, RL y movimiento laboral en Chile, consúltense Angell (1972); una revisión sobre el rol del Estado en las RL en el peronismo en Argentina se encuentra en Gaudio y Pilone (1976).

En general, la emergencia de los sistemas de relaciones laborales en América Latina cubre un largo y contradictorio momento histórico en el que las "debilidades" del movimiento laboral y del Estado se van articulando mutuamente: un Estado que ya no tiene detrás la sólida hegemonía de la oligarquía exportadora y busca fórmulas de sostén o reemplazo (Ianni, 1963; Weffort, 1973; Pinheiro, 1975), una clase trabajadora incipiente, débil en el mercado de trabajo. Clases populares que se potencian políticamente en tanto encuentran aquella crisis hegemónica, un Estado que descomprime el sistema político (fortaleciéndose, ganando en autonomía y capacidad de regulación), entre otros medios, institucionalizando el "problema social", dando lugar a la aparición del sindicato como fuerza social, aumentando la regulación legislativa del mercado de trabajo (Rowland, 1974).

Así, las limitaciones de las prerrogativas empresariales vienen "desde afuera" de la empresa, más como fruto de este intercambio de recursos entre Estado y movimiento laboral, que como resultado exclusivo de la confrontación directa entre empleadores y trabajadores.

Dos condiciones esenciales para el pluralismo —reconocimiento sindical y vigencia social de las limitaciones de las prerrogativas empresariales— habían sido logradas *antes* del impulso industrializador y de la consolidación de la clase obrera industrial como fuerza social (Stavenhagen y Zapata, 1974). Cuando, posteriormente, la presencia obrera creció, se pudieron dar los pasos restantes hacia la negociación colectiva (lo que viene a subrayar que esos pasos no habían sido pensados como "condiciones hacia" ninguna ciudadanía industrial, sino como respuestas políticas a coyunturas de la misma índole). De todas maneras, en aquellas sociedades en las que la presión por reivindicaciones inmediatas de sindicatos institucionalizados llevaron al desarrollo de estructuras de negociación, éstos no escaparon al rasgo político general del mundo del trabajo: los sindicatos "representan más un mecanismo para regular las presiones políticas al nivel nacional, que un mecanismo para negociar las reivindicaciones de los trabajadores" (Stavenhagen y Zapata, 1974).

El pluralismo había dado sus primeros pasos en América Latina con el desarrollo de mecanismos que, ayudando a superar en parte la debilidad económica de la clase obrera, creaba nuevas condiciones para su heteronomía política. Mecanismos que al consolidar estructuralmente la relación entre Estado y organizaciones obreras se constituían en un rasgo diferencial del proceso latinoamericano y posibilitaban una acumulación tal del poder estatal sobre las organizaciones obreras que limitaban seriamente o anulaban la negociación entre las partes que habían contribuido a implantar.

b) *Politización y cambio social*

Es importante, para analizar el sentido con que se dio esta apertura, volver al momento de su gestación. Habíamos notado en la orientación anterior a su íntima, decidida adhesión a un modelo de cambio (la industrialización genera un pluralismo societalista) y la dificultad para conectar esto con el ámbito decisivo (político). Si rastreamos la literatura de este segundo periodo a través de esas dos dimensiones —ámbito identificado decisivo y relación con un modelo de cambio— observamos que:

a) Se produce la “incorporación” teórica sentida necesaria, pues hay una “apertura” hacia lo político-estatal. En realidad, sin hacer explícitas las divergencias con la orientación anterior, se va dejando atrás el modelo societalista y se avanza en un movimiento que desplaza la atención de la empresa al Estado, del progreso técnico a las relaciones entre movimiento obrero y Estado.

b) Hay un “desprendimiento” del modelo general de cambio, una cierta toma de distancia respecto de las proposiciones más generales sobre la evolución en América Latina. En el centro del análisis ya no aparecen los factores dinámicos a los que se adjudicaba la función de transformación social. Esta distancia se inscribe en una atmósfera de cautela, si no de franco pesimismo, sobre la marcha de dicha evolución.

Por esos años, cierta literatura en los países “centrales” había concentrado su atención en la participación del sindicato en los procesos de toma de decisiones en el nivel más general, dejando atrás una preocupación que casi excluía el nivel empresa. Su comparación con la literatura latinoamericana puede servir para marcar especificidades. “Suecia... ha sido el principal modelo de estudio en el terreno laboral durante la década pasada. Antes de la primera guerra ocupó ese puesto el sindicalismo alemán, y en los primeros 10 años, después de la segunda guerra mundial, aproximadamente, el sindicalismo norteamericano” (Kassalow, 1969, p. 100).

El sindicalismo norteamericano, el modelo anterior, representaba un tipo de organización sindical centrado en la empresa, que luchaba tenazmente por objetivos ligados —casi exclusivamente— a la situación de trabajo. En la entreguerra, Perlman había establecido, teóricamente, el carácter potencialmente disruptivo en el plano macrosocial, al suponer que los “intelectuales” podían guiar a la clase obrera con base en planteos revolucionarios y abstractos, y señalaba lo “confiable” del plano micro —la empresa, el oficio—, donde el liderazgo era ganado por dirigentes pragmáticos, trabajadores ellos mismos, que expresaban las demandas ligadas al lugar de trabajo, lejos de las abstracciones propias al orden político-social general.

Ni la experiencia de un sindicalismo centrado en la empresa, ni el clima de lucha social abierta podían reconocerse hacia 1960 en el movimiento laboral escandinavo. Por el contrario, con un movimiento sindical integrado en redes nacionales de negociación con los empresarios, con un gobierno socialista consolidado, con órganos estatales de planificación abiertos a la participación, la experiencia fue presentada como modelo de integración sindical, del acceso a esferas amplias de decisión, que superaba el interés anterior, más limitado a la empresa.

El sindicalismo se sentía fuerte, las alternativas radicales parecían haber perdido poder disruptivo y la "sociedad de opulencia" anunciaba satisfacción creciente de necesidades. En la literatura sobre las RL en América Latina se da un movimiento de la empresa y la negociación al Estado y a lo político subrayando también el carácter "normal", "integrativo", no peligroso del punto de llegada. Y aquí terminan las semejanzas.

En la literatura de los países centrales, se hacía énfasis en el aumento de la "participación", apoyada en la expansión del neocapitalismo, superándose así marginaciones anteriores. Se incorporaban procesos en el nivel societario más general que tenían el mismo sentido "integrativo" que los ya reconocidos en el nivel microsocioal (Kassalow, 1969, p. 354).

En la literatura latinoamericana, en cambio, la "incorporación" teórica del Estado, de lo macrosocioal, no iba acompañada de la idea de un "avance", de un "progreso" (ni de participación, ni de integración) sino unido a un sentimiento de que las cosas no funcionaban demasiado bien, donde se había supuesto debían funcionar bien: en la sociedad civil. Porque era básicamente en instancias de la sociedad civil donde los autores del momento anterior habían depositado su optimismo. Expectativas de cambio que comenzaban a ser dejadas de lado.

En la literatura de los países centrales, el camino de concepción de lo macrosocioal aparece asociado a una confirmación en otro nivel del modelo más general seguido (a una "ampliación", a un progreso) en la literatura latinoamericana; la nueva conceptualización de lo político-estatal se asocia a un escepticismo respecto del modelo general de cambio.

De todas maneras, era un reconocimiento del proceso latinoamericano que, sin embargo, no alcanzó a desenvolver su potencial teórico; se llegaba tarde —a mediados del 60— a la conceptualización de las RL respecto de la estrategia de presión sobre el Estado, cuando ésta se encontraba ya en crisis. Parecía justamente lo que había predicho la orientación societalista: la orientación política del movimiento laboral no tendría larga vida. Pero había creído que eso sucedería porque un sindicalismo de mercado la iría reemplazando, cuando en realidad la crisis de la táctica de presión

sobre el Estado resultó más fruto de transformaciones en el mismo Estado y de la emergencia de sistemas autoritarios que bloquearon la estructuración de demandas.

El pluralismo estatalista, en el momento en el que conceptualizaba un sistema tripartito de negociación se encontraba con que el pensado actor central —el propio Estado— parecía decidido a terminar con el principio mismo de la negociación.

III. LAS RELACIONES LABORALES A NIVEL DE EMPRESA

Nuestra atención a los enfoques más generales y a sus conceptualizaciones, a nivel de sociedad global, nos ha llevado a tratar, por separado, los trabajos sobre RL en la empresa. Si bien respecto al orden general estos trabajos pertenecen a la orientación societa- lista, en su ámbito específico toman distancia, como veremos, de la evolución hacia el pluralismo.

La mayoría de los trabajos realizados en empresas, o que se preguntaban por problemas de RL a ese nivel, conceptualizan a la fábrica como inmersa en una cultura ajena, extraña, que infiltra conductas y actitudes en su interior (Rottenberg, 1954). Una serie de pautas culturales se subrayaban y se seguía su impacto en problemas de RL: el personalismo, presente en todos los ámbitos institucionales, hacía que en la vida de las organizaciones las relaciones personales tendieran a predominar (Whyte y Homberg, 1956). Ciertas normas que enseñan a desempeñar papeles pasivos hacían difícil la participación democrática en la toma de decisiones y en los sindicatos (Rottenberg, 1960). El alto recelo interpersonal suponía baja delegación de autoridad y dificultades de relación entre empresa y sindicato, así como de baja cooperación voluntaria (Whyte y Flores, 1965).

Quando la investigación indagaba sobre los factores que afectaban la productividad de los trabajadores, en principio la búsqueda de la respuesta se dirigía hacia las prácticas empresariales por un lado y hacia los rasgos de la cultura nativa por otro. Se evaluaba si ciertos aspectos de la política empresarial eran positivos para el logro de una productividad alta, dadas las pautas culturales existentes. Se comprobaba que ciertas prácticas paternalistas-autoritarias conseguían sus objetivos, fenómeno que se explicaba en términos de las orientaciones predominantes entre los trabajadores (Rottenberg, 1954).⁸ El enfoque tendía a sub-

⁸ Como puede apreciarse, se reproducen los términos de la vieja polémica entre una orientación de tipo "relaciones humanas" y los enfoques "pluralistas". Estos últimos se habían desarrollado buscando superar el enfoque de los partidarios de la empresa omnicomprendiva —"relaciones humanas"— y de los del sindicato totalizador (Tannenbaum, 1963), subrayando la necesaria adhesión múltiple a asociaciones voluntarias libres como condición para la for-

rayar el tipo de prácticas de la administración de empresas consagradas que se fincaban en su eficacia de valores (orientación hacia el grupo, confianza en el otro, voluntad de participación) y que eran predominantes en la cultura norteamericana. Los valores de la cultura que impregnaba a los trabajadores latinoamericanos deberían considerarse para reconocer los límites de su aplicabilidad; en una sociedad marcada por el autoritarismo, con un nivel de confianza interpersonal bajo ciertas formas de participación tenderían —se hipotetizaba— a no tener éxito. Los trabajadores evaluarían a la supervisión más en términos de habilidad administrativa o técnica que en términos de su capacidad para crear buenas relaciones humanas o condiciones de participación en el grupo (Whyte, *et al.*, 1966).

Cuando la amplitud del estudio permitía alguna generalización sobre los tipos de estrategias predominantes en las empresas, el diagnóstico subrayaba lo poco probable que resultaba encontrar una actividad pluralista de la gerencia. Un autor individualizaba tres tácticas predominantes: la de control a través de favores personales (préstamos de dinero, prebendas, ganarse a los líderes sindicales); el paternalismo, que se dirigía a controlar a los trabajadores mismos por medio de beneficios sociales y buenos salarios, y la coerción, cuando bajo ciertas condiciones no se necesitaba ni el control de los líderes ni atraerse a los trabajadores. Entre las condiciones que facilitaban la coerción se señalaba la migración reciente del trabajador, el aislamiento del movimiento sindical, el tamaño de la empresa, etc. (White, 1965).⁹

La actividad sindical no era objeto analítico de interés, en todo caso, era evaluado no por su capacidad legitimadora, ni por su impacto potencial en los aumentos de salarios, sino por su posible efecto en restarle flexibilidad al manejo de la fuerza de trabajo (oposición a despidos, traslados), o sea, en términos de su capacidad para adecuarse al progreso tecnológico.

El trabajo de Brandao López escapa a la caracterización ge-

mación del “hombre pluralista” (Kerr, 1955). Los estudios sobre “relaciones humanas” (Mayo, 1972; Smith, 1964) se habían centrado en la importancia de los grupos informales y la afectividad de los trabajadores para el logro de niveles de productividad satisfactorios, tendiendo a confiar en la capacidad empresaria para controlar las variables claves (una visión crítica en Kerr y Fisher, 1957). Años después, en América Latina, se registran temas de uno y otro enfoque: el pluralismo no se discute en términos generales pero se combina esta aceptación genérica con la conceptualización de las relaciones sociales en la empresa más próxima a la orientación de las “relaciones humanas” (véanse las dificultades teóricas para el tratamiento del sindicato en la empresa en Rottemberg, 1960). Naturalmente, no todos los estudios comparten la orientación, ni los que lo hacen están libres de matices.

⁹ El trabajo de Whyte (1965) se preocupa por la evolución de estas indicaciones en el sentido de favorecer una actitud hacia la negociación colectiva por parte de los empresarios.

neral, ahí se indaga el surgimiento del sindicato en el marco de las transformaciones de las relaciones sociales a nivel empresa. Se analiza la trama de relaciones —definidas tradicionalmente— que se tejen alrededor del trabajo industrial, la distribución de autoridad basada en los “hombres de confianza”, una especie de cascada de relaciones personales a lo largo de la estructura jerárquica que configura una descentralización administrativa particular. La relación de empleo es una relación de dependencia que implica asistencia por un lado y subordinación por otro. Cuando aparece el sindicato, la perspectiva paternalista conceptualiza su emergencia como deslealtad y recurre a todo su poder para evitar su arraigo en la empresa. Cuando el sindicato es tolerado —en otras empresas—, las obligaciones tradicionales de protección al empleado se debilitan y el sindicato se hace cargo del rol paternal del empresario, acentuando su papel “asistencionista”. De la evolución seguida hasta aquí por la literatura, podríamos subrayar ciertos rasgos y registrar los cambios que la imagen de la negociación colectiva ha ido sufriendo:

- La literatura a nivel empresa se mantiene relativamente distante de los estudios de un nivel más general. En ella no se registra el optimismo típico de aquellos en la etapa anterior ni la crisis subsiguiente. La literatura señala las dificultades, y se muestra cautelosa, respecto a la difusión del pluralismo a ese nivel; más bien se encarga de señalar su escasa vigencia. Participa, sin embargo, del clima anti-estatal de la primera orientación y de un pluralismo genérico. A veces se subraya la autonomía de la empresa en el tratamiento de sus problemas internos.
- De la literatura de nivel más general que hemos analizado previamente, que parte de los requisitos para la formación de una “sociedad industrial”, en especial de las condiciones para la formación de una fuerza de trabajo adecuada,¹⁰ las preocupaciones académicas se fueron desplazando hacia las RL. Sin embargo, más allá del nivel descriptivo, no se realizaron estudios comparativos sobre los diferentes métodos de fijación de salarios y condiciones de trabajo, ya que la conceptualización teórica se dirigía hacia los factores dinámicos que impulsaban la negociación colectiva. Esto significó un abandono temprano de la sociedad global como nivel de análisis para dedicarse al sector “moderno”.
- De la concentración en los factores dinámicos se pasó al

¹⁰ Una temprana reconceptualización de la problemática en términos de los requerimientos formativos de los trabajadores desde la perspectiva de las relaciones sociales capitalistas se encuentra en Pereyra (1965).

diagnóstico de la crisis de la negociación colectiva. Se registró, en particular, lo siguiente:

- a) un estancamiento del ámbito de vigencia de la negociación colectiva.
- b) en el sector con escaso poder de negociación, se encontró discontinuidad, ineficacia y alteraciones en su carácter.

— La negociación fuera de la empresa y/o del carácter general del proceso, de los rasgos básicos (tecnicidad, base económica) se pierden y se consideran las características antes adjudicadas a los métodos tradicionales (politización, rol central del Estado).

IV. CORPORATIVISMO: EL OCASO DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA

Desde la perspectiva de los primeros estudios sobre las RL, las instituciones que protagonizaban el pluralismo eran interesantes en sí mismas, pues su presencia era un indicador de la vigencia de aquél: Los partidos políticos focalizaban su atención en los interesados en la democracia política y los sindicatos en aquellos atraídos por el desarrollo de la participación en el orden industrial. Los estudios sobre corporativismo se centraban en la representación de intereses estructurada, subsidiada y controlada por el Estado, señalan que la mera presencia de grupos de interés no es un indicador satisfactorio del proceso democrático (Kaufman Purcell, 1973; Schmitter, 1971). Los límites al pluralismo desde la óptica de las relaciones estructurales entre Estado y clase obrera ¹¹ cons-

¹¹ La distinción entre "pluralismo estatalista" y "corporativismo" nos ha parecido de utilidad para dar cuenta de la evolución de la literatura; no sólo una sucede a la otra, sino que la segunda aparece ligada al análisis de fenómenos de modernización autoritaria, lo que permite dar cuenta de regímenes que no podrían ser analizados desde la perspectiva del pluralismo estatalista (ya que suponen la supresión del pluralismo). Analíticamente, puede pensarse que el primero no es sino un caso del segundo, es decir, cuando algún grado de estructuración corporativa de las relaciones entre clase obrera y Estado coexiste con la vigencia del principio de negociación. Esto permitiría unificar, en una sola orientación, trabajos que subrayen la centralidad del rol del Estado (en su capacidad estructuradora y reguladora, como actor en un sistema de negociación). Mantuvimos, sin embargo, la distinción porque expresa mejor las tensiones y cambios que se van dando en la literatura. Los trabajos han sido clasificados según su proximidad a los rasgos centrales de las orientaciones identificadas. En algunos casos, los menos, la distinción entre las dos categorías es una cuestión de matiz. Excepcionalmente, algún trabajo de fecha reciente se instala por su generalidad y estudio de la evolución de las RL, en lo que sería el ámbito común de las dos últimas categorías; el trabajo de Stavenhagen y Zapata (1974) es un estudio que se constituye en nuevo punto de partida para la temática en América Latina. Investigaciones de reencuadre problemático, específicamente para la negociación colectiva y para el nivel empresa, hacen

tituyen una perspectiva desde la cual las conceptualizaciones de las RL pueden ser reexaminadas.

Al respecto, puede decirse que este enfoque:

1. Ha puesto en el centro del análisis un actor social —el Estado— que es reiteradamente señalado por la literatura pero que no había sido incorporado a las interpretaciones. La orientación societalista había lidiado con la contradicción entre el ámbito al que adjudicaba prioridad explicativa —la empresa moderna, el mercado societal— y el rol importante del Estado, sacrificando a este último.
2. Ha subrayado las estructuras institucionales en las que se desenvuelven las RL; continúa, en ese sentido, la línea de análisis institucional del primer enfoque: "...el verdadero problema no es la adaptabilidad del hombre, la cual es casi infinitamente más grande que la que alguna vez supusimos, sino lo adecuado de las instituciones y sus políticas. El contacto de civilizaciones, la tradicional y la industrial, puede ser manejado bien o mal. El control social de ese contacto, no la adaptabilidad de los hombres individuales, es el centro del asunto" (Kerr, 1964, p. 344). Se prestaba atención a las instituciones que otorgaban fuerza causal, valor predictivo a la existencia de estructuras de negociación (Harbison, 1954). Ahora se subraya el impacto de las estructuras y mecanismos gubernamentales que relacionan al Estado y a la clase obrera en la explicación de las conductas (Malloy, 1977).
3. El enfoque, en principio, no tiene como foco de interés a las RL. Tiende a maximizar el ámbito temático común —entre corporativismo y RL— cuando se precisa a sociedades como objeto de estudio en las que las relaciones corporativas entre Estado y clase obrera son utilizadas por un sistema político autoritario. La atención en los determinantes al interior del estado hace que los temas propios de las RL estén en el centro de las consideraciones. Los estudios sobre la evolución en Brasil (Erickson, 1970; Mericle, 1977) son los que mejor ilustran esta posibilidad. Se explican los recaudos estatales al estructurar una cierta conformación sindical —que maximiza las posibilidades de control—, por ejemplo, en supervisar liderazgos, su funcionamiento, la gestación de demandas de las organizaciones sindicales. Los mecanismos tripartitos, hasta entonces ámbitos de interacción y negociación, son despojados de sus funciones y el

falta para conocer mejor la evolución del conocimiento en el área. (Un estudio de caso a nivel empresa es el de Zapata, 1974.)

ingreso de los trabajadores se renueva mediante decisiones tomadas en los más altos niveles de la conducción económica (las disputas de intereses se desarrollan, en todo caso, al interior del aparato estatal) (Tavares de Almeida, 1975). El sindicato, imposibilitado de desarrollar una actividad reivindicativa, y estabilizado económicamente por mecanismos gubernamentales, pasa a desempeñar funciones de agencia de servicio paraestatal. Las posibilidades de movilidad social aparecen minimizadas al interior de las organizaciones de representación, pero encuentran en el acceso a funciones dentro del aparato del Estado el camino de ascenso, que es cuidadosamente limitado hasta ese punto de llegada. Las organizaciones estatales tienden a asumir funciones formativas, reemplazando procesos y agencias tradicionales que subrayan el carácter negociador del sindicato. El liderazgo sindical, en tal contexto, asume características de administrador o gestor, más que de político o negociador. Combinando la represión y la cooperación el intento es anular la posibilidad de gestación autónoma de demandas.

4. Las características que se conceptualizaban antes en términos del resultado de procesos son ahora pensadas desde el punto de vista de la capacidad estatal para conformar e impactar el mundo del trabajo. En especial, el impacto de la intervención estatal en la estructuración sindical y su funcionamiento, en la planificada búsqueda de heterogeneidades al interior de los trabajadores (Goodman, 1972).

Se ha efectuado un giro total respecto al primer enfoque, y si los trabajos anteriores podían dar cuenta de las limitaciones de las negociaciones colectivas, o de problemas de funcionamiento, éstas ahora sólo aparecen para iluminar, por contraste, los nuevos mecanismos decisorios que ocupan el centro de la escena.

El surgimiento de movimientos huelguísticos que rompieron con los cauces institucionalizados de expresión, que desarrollaron un cierto potencial cuestionador han sido registrados por la literatura de los últimos años en América Latina, más en términos de una problemática centrada en las orientaciones y la acción obrera que en los temas pertenecientes a las RL.

A veces cobrando una importancia inmediata en la coyuntura política, sirviendo como indicadores de una ruptura potencial de las orientaciones y acciones heterónomas del movimiento obrero (Weffort, 1972), estos movimientos fueron retomados por los grandes temas que el estudio del movimiento laboral se ha planteado en la región: heteronomía política, movimiento "espontáneo" y

organización, crisis y ruptura del funcionamiento rutinario de las organizaciones de masas (Jelin, 1974), protesta obrera y movimiento social (Delich, 1973).¹²

Aquí importa constatar que —como en otros campos de esta temática— las implicaciones teóricas de estos movimientos, para la conceptualización a nivel empresa y su impacto sobre el sistema de relaciones laborales, han sido sólo parcialmente desarrolladas desde problemáticas cercanas.¹³

V. A MODO DE BALANCE

a) *El mundo del trabajo pospopulista a través de la negociación colectiva*

La literatura sobre RL aparece, en América Latina, teniendo como objeto contemporáneo de análisis la naturaleza y dinámica de las RL en el pospopulismo. En el trabajo de Alexander eso era claro: los gobiernos pospopulistas intentaban una y otra vez avanzar sobre lo heredado, o redefinirlo para su uso, los empresarios desarrollaban nuevas técnicas poseídos de un sentimiento de que había llegado su turno y la clase obrera probaba sus viejas armas bajo condiciones diferentes.

Si se recapitula, tres alternativas se identificaban en la literatura:

1. La "tradicional" que abarcaba desde el autoritarismo patronal y el paternalismo hasta la intervención del Estado por razones políticas y la legislación "demagógica".

2. El sistema de relaciones laborales-plural societalista, identificado como un proceso de carácter privado a través del cual los actores generan normas y consenso alrededor de ellas.

3. Lo percibido como amenaza, la propuesta "cuestionadora" una especie de sentimiento de una presencia difusa sentida como desafiante a la conducción empresarial (son los años de la Revolución Cubana y la Alianza para el Progreso).

Fronteras claras y precisas separaban a cada alternativa. El sistema de relaciones laborales plural societalista debía desplazar

¹² El análisis de la literatura ubicada en esta perspectiva se realiza en el capítulo sobre los aspectos políticos del movimiento laboral.

¹³ Las dificultades para penetrar al nivel empresa (Weffort, 1972) en situaciones coyunturales de conflicto, que multiplican las de por sí existentes, cuando el análisis tiene por objeto el sistema de propiedad (Hyman, 1972, p. 155), sumadas a las que parecen rodear permanentemente a los temas laborales (las vicisitudes de un experimentado investigador como Form pueden resultar aleccionadoras, Form, 1974) pueden ser, junto a la quiebra de tradición de estudios en el área, parte de la explicación de la inexistencia de una reconceptualización sobre el tema.

al primero como método dominante (superación de lo tradicional), para ocupar el lugar central y evitar el avance del tercero.

La expansión del método moderno era segura (básicamente la negociación colectiva), así como su potencial transformador del mundo heredado. Apoyados en la empresa moderna, en organizaciones complejas generadoras de riquezas y recursos, de tecnología avanzada, los mecanismos negociadores se proponían como modelo con vocación de predominio, tanto por la consolidación en la economía de la gran empresa como por la difusión de su manejo racional del problema en el resto del empresariado.

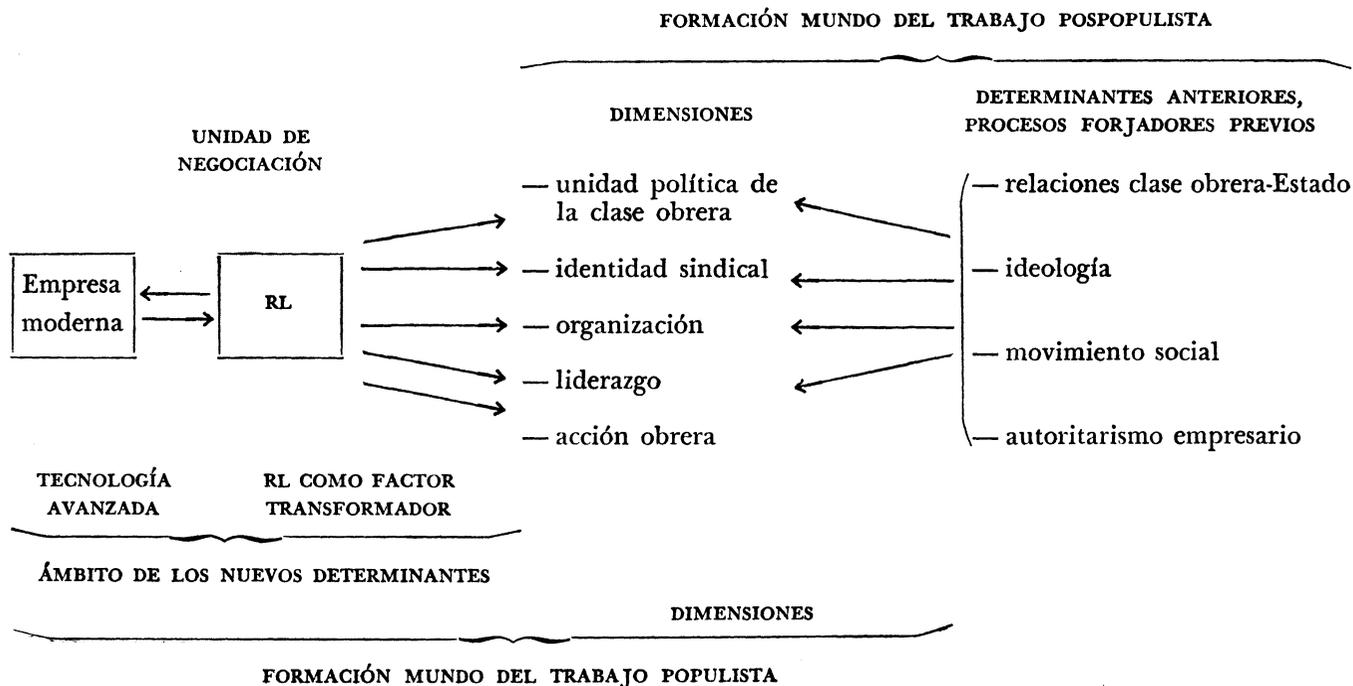
La transformación era entonces vía el "mercado societal". Las necesidades tecnológicas, el avance de lo moderno en otros campos, el efecto demostración, todo empujaba en el sentido de su expansión; no necesitaba, obviamente, la acción del Estado (más allá de que asegure el funcionamiento del "mercado societal").

El mundo del trabajo a disolver era variado: aquel conformado por la dominación oligárquica, el estructurado alrededor de una amplia legislación social y el constituido en el populismo. La literatura plantea el problema de rearmar ese conjunto de instituciones, redefinir sus actores y cambiar orientaciones y pautas. La tarea de redefinición era mayor cuanto más desarrollada era la sociedad donde se operaba. El populismo, por ejemplo, dejaba tras de sí sindicatos con principios de identidad fijados desde el Estado y criterios de organización e ideología frutos de la conjunción entre movimiento obrero y Estado. Lo que se conceptualizó como transformador (el progreso técnico, la empresa moderna, el sistema de relaciones laborales moderno) se encontraba con una cierta clase obrera formada con industrias y con instituciones; todo era redefinible, los "restos" de una conformación donde el Estado había jugado un rol central, herencia a veces de un intento pasado y fallido de capitalismo autónomo.

En la gráfica I la formación del mundo del trabajo populista y del pospopulista son comparados. En el centro se identifican algunas dimensiones de estas configuraciones (que naturalmente suponen diferentes valores para cada caso); a la derecha, señalamos determinantes usualmente asociados a la emergencia y conformación del mundo del trabajo "tradicional"; a la izquierda, los asociados a lo "moderno". La hipótesis central es que estos últimos determinantes irían predominando más y más e impondrían su sello al mundo del trabajo.

La identidad sindical y el tipo de acción obrera, por ejemplo, debían ir redefiniéndose desde y hacia el sistema de relaciones laborales. La primera había sido fruto del intercambio de recursos entre movimiento laboral y Estado, pensada para maximizar presión política y/o control estatal. La acción obrera había sido la resultante de la percepción de la conquista de mayores

Gráfica 1. La pujanza societalista: empresa moderna y las relaciones laborales como agentes transformadores del mundo de trabajo "populista"



logros vía la acción política, que de los conseguidos mediante presión en el mercado de trabajo. Ciertos criterios organizacionales renovados, surgidos de nuevas identidades obreras, más cerca de la esfera de producción, se irían consolidando. Las unidades de negociación que se estructurarían, cubriendo homogeneidades técnicas más que ámbitos políticamente unificados, serían el lugar donde la reorientación de la acción obrera hacia el mercado podría cristalizar en logros sindicales.

La pujanza societalista del sistema de relaciones laborales significaba la confianza en transformar, desde la sociedad civil, lo heredado, la confianza de que lo forjador del mundo del trabajo, las variables decisivas, se desplazarían hacia el sistema de relaciones laborales y la organización compleja apoyada en la tecnología más avanzada.

Pero si éste es el sentido de la pujanza societalista, la literatura sugiere una conceptualización de la negociación colectiva, de su rol en el proceso de cambio, desde el que se podría marcar la especificidad latinoamericana y con el que la literatura posterior no dialogó. En las reflexiones sobre la experiencia clásica, la negociación colectiva es presentada como un método de adopción de decisiones mediante el cual se institucionaliza el conflicto industrial, por el cual los empresarios "ceden" en sus prerrogativas, y se reconoce al sindicato, el que consolida su presencia en el escenario social. Estos términos son los que se utilizan para el análisis una vez que la pujanza societalista ha pasado; no hay razón —se concluía entonces— para esperar una difusión de mecanismos "institucionalizadores", ya que los empresarios no perciben la necesidad de canalizar el conflicto en mecanismos formales participativos. Pero no era ése el único rol de la negociación colectiva que la literatura anterior sugería. Se insinuaba algo radicalmente diferente de la experiencia clásica, que podríamos denominar la función transferencia: la negociación colectiva era visualizada como el mecanismo que permitiría el pasaje del sector público al sector privado de los resortes de poder y decisión que hacen al mundo del trabajo.

Más que un mecanismo de distribución interna de poder entre la burguesía industrial y el sindicato era un mecanismo de redistribución de poder entre Estado y sociedad civil. Si en la experiencia clásica la difusión de la negociación colectiva sugiere un proceso de reconocimiento y consolidación de la organización sindical como representación legítima de un sector, la literatura latinoamericana ve el proceso de afianzamiento de la negociación más que creando, absorbiendo poder. El tema no es tanto la limitación de las prerrogativas empresarias, como el transferir la fuente capaz de legitimar esas limitaciones del Estado a la empresa. Si en un caso los empresarios "ceden" poder (no interesa aquí el monto

de lo cedido [Fox, 1974]), en el otro pueden intentar un balance entre lo que ceden y lo que reciben: si sindicatos y mecanismos están ya institucionalizados se minimizan las pérdidas, y se puede ganar disolviendo los apoyos mutuos de Estado y sindicatos.

Así, en la experiencia clásica, se ve la difusión del pluralismo entre los empresarios surgiendo del "fracaso" del taylorismo¹⁴ y de los mecanismos de las Relaciones Humanas como alternativas empresarias de manejo del problema obrero. En la literatura que comentamos, la negociación colectiva aparece también como un capítulo de las relaciones entre empresa y Estado, como una alternativa para el manejo estatal del problema. Se trata de una literatura que no está preocupada por el orden social y la necesidad de legitimación, sino centrada en la redefinición de una cierta institucionalización. El carácter de este sistema institucionalizado —tripartito, politizado— es el que se intenta despolitizar y privatizar.

Las expectativas de una iniciativa empresarial en la difusión de la negociación colectiva encuentran su justificación no tanto en la función clásica de la negociación (de contralor del conflicto social), sino más bien esta nueva función transferencia le es adjudicada. Implicaba que el Estado dejaba de ser el actor central en el proceso de cambio. La propuesta disociaba Estado y progreso, el progreso pasaba a ser "societalista", en términos laborales anunciaba la superación de la legislación social y la negociación política.

En suma, la difusión de la negociación colectiva aparecía en la literatura menos como consecuencia de un reconocimiento, de hecho, al poderío sindical que como el testimonio, en el campo de la RL, de la vocación hegemónica de la burguesía industrial.

b) *De la pujanza societalista a la coexistencia*

La literatura posterior, al retroceder a la versión "clásica", perdía esta excelente intuición de que había fuerzas que pugaban por la redefinición del sistema populista de relaciones laborales. Se hacía fuerte, sin embargo, en una situación de hecho: la pujanza societalista no era tan potente como se la había imaginado. Para decirlo en el lenguaje de Fox (1974, p. 248), cuando éste reflexiona sobre la experiencia clásica: "Una cosa es esperar que la representación de los trabajadores, en algunas áreas del proceso de decisiones, induciría a los afiliados a legitimizar el orden social y organizacional y otra muy distinta es asumir que

¹⁴ Se alude, sobre todo, al rechazo del sindicalismo por el taylorismo, no al "éxito" de Taylor en tanto incorporación de su sistema a la división del trabajo (Braverman, 1974).

tales modificaciones serían legitimizadas por los empleadores".¹⁵ La literatura en América Latina constataba, a su manera, que la fuerza social a la que el esquema anterior adjudicaba una función central en la difusión de la negociación colectiva —el empresario— no había respondido.

Si la literatura imaginaba efectivamente una traslación de poder del sector público al privado, y la negociación colectiva era pensada receptora, el impacto de afirmar —como lo hizo el enfoque posterior— el carácter político de la negociación, debía ser enorme.

Significaba que la negociación colectiva no era el medio capaz de lograr "societizar" el poder del mundo del trabajo; peor aún, se convertía en una vía para la politización. Este descubierto sentido dual de la institución, que podía tanto servir de vehículo para el desplazamiento de poder desde el Estado a la sociedad civil, como en el sentido inverso, sí era el fin del rol de la negociación colectiva en el esquema anterior. Las razones para su rápida difusión se agotaban rápidamente; no sólo no era sentido necesario su rol clásico de institucionalización del conflicto, sino que era incapaz de cumplir este nuevo rol de transferencia que el proceso de industrialización tardía parecía requerir.

Paralelamente, los años en que la literatura presentaba tres nítidas alternativas para el mundo del trabajo, iban quedando atrás. En realidad, la tercera, la radical, había desaparecido rápidamente, y con ella cierto interés empresarial por el problema social. Más interesante: la pérdida de contornos nítidos entre las otras dos (la negociación colectiva y la tradicional). Porque la negociación colectiva que la literatura continuó presentando no es la misma que la preconizada por el camino socialista; era una negociación dependiente de la intervención estatal para reglar el conflicto, un mecanismo para canalización de orientaciones sindicales politizadas. La literatura evidenciaba una negociación colectiva que había perdido sus atributos originales para tomar aquellos que venía a superar. De claras alternativas enfrentadas entre sí, la literatura había pasado en muy pocos años a presentar un cuadro de coexistencias de métodos, donde el tono general corresponde a atributos definidos tradicionalmente.

c) *El estallido de las relaciones laborales como matriz de determinantes*

La negociación colectiva, entonces, no se visualiza firmemente anclada en el sostén del orden social, ni ligada a los momentos

¹⁵ Sobre regulación normativa vía la negociación colectiva y su significado diferencial en términos de valores sociales, véanse los trabajos de Fox (1971) y Hyman (1974).

de logros de objetivos de justicia social para la clase obrera, incapaz de justificar ante el empresariado su existencia en la función transferencial; la literatura que la tomó como objeto, que ahora transmite sus decepciones, está lejos de aquella que se había propuesto superar la perspectiva de los movimientos laborales, e inaugurar la era que conceptualizaría los problemas del trabajo en términos de RL.

Porque el potencial teórico que aquella literatura prometía a los estudios de las RL radicaba en la capacidad que adjudicaba a éstas para constituirse en la sede de los determinantes para el mundo del trabajo: estudiar la negociación colectiva hubiera significado entrar en el terreno de las claves para el comportamiento obrero, captar el proceso de creación de las normas que gobernarían a la industria y encontrar los factores decisivos de lo nuevo que se desarrollaba. Cuando la literatura incorporó la dimensión política, el potencial teórico, así definido, fue puesto en duda; significaba no sólo que la negociación no era la "matriz" del mundo que la rodeaba, sino que, además, ese mundo la impregnaba con sus atributos. El mecanismo, centro de las expectativas "despolitizantes", se "politizaba" a sí mismo. Era el fin. Desde la perspectiva que había introducido e impulsado el estudio de las RL en América Latina, significaba la pérdida de interés por los estudios acerca del carácter y la naturaleza de la negociación, su deserción del plano más general, el dedicarse a estudio de casos.

Si antes había caído la pretensión de generalidad —dado que la expansión de la institución no se había producido— esta definición del campo como matriz de determinantes venía a restarle aún más el atractivo académico a la conceptualización societaria. Y así, la negociación colectiva, tras la quiebra de la orientación que la incluyó en el centro de su análisis del cambio, quedaba "suelta" como objeto de conocimiento, y desligada de marcos de referencia más globales. A lo sumo, serviría tan sólo para estudios descriptivos.

La seriedad del impacto de la crisis de la orientación socialista sobre el área, aparece multiplicada, además, porque ninguna otra orientación ha colocado a las RL en el centro de su perspectiva y desarrollado estudios, en este sentido, en América Latina. Además, las perspectivas que la conceptualizaron —sin darle la centralidad que tenía en el enfoque anterior— están lejos de haber desenvuelto el potencial teórico que poseen, en la medida que se encare la problemática del área.

d) RL en América Latina

En la experiencia clásica, el grado de interés que despiertan las RL como objeto de conocimiento aparece asociado a la capa-

cidad sindical de presión sobre el mercado de trabajo, en un marco de intensidad relativa del conflicto industrial (Somers, 1972). En América Latina, este tipo de estudios aparece menos ligado a la protesta obrera que a la suerte del pluralismo; perfiló su identidad intelectual en un clima de expectativas democráticas, la que se desdibujó con su crisis. Puede ser útil subrayar algunas áreas problemáticas de esta evolución, las que se constituyen en lecciones de desafío para su desarrollo ulterior. Los problemas de identidad intelectual están planteados. No hay trabajos que exploren la vinculación entre los sectores de la fuerza de trabajo, capaces solamente de estructurar sus demandas por medios políticos (es decir, incluidos en el sistema político) y aquellos incluidos en sistemas institucionalizados de negociación; no hay trabajos dedicados a los sectores excluidos tanto del sistema político como de la negociación colectiva y los riesgos de identidades parciales se multiplican, así como las dificultades para estructurar un campo que dé sentido a estudios sectoriales tienden a hacerse mayores.

Si se tiene en cuenta que la negociación colectiva no abarca a todos los sectores de la fuerza de trabajo y que su continuidad se ve afectada por la suerte que corre el pluralismo en la sociedad global, las limitaciones de dar a los estudios un carácter excluyente en este sentido resultan evidentes (el significado limitado de la negociación colectiva en países escasamente industrializados es señalado por Reynolds, 1973). La necesidad de un marco conceptual amplio, capaz de integrar analíticamente diferentes métodos para la fijación de las condiciones de trabajo, que posibilite establecer proposiciones a nivel de la sociedad global, implica una serie de esfuerzos casi fundacionales.

Kerr y sus colaboradores habían sostenido la importancia de la naturaleza de los sectores dirigentes, en el proceso de industrialización tardía, para las RL señalamiento que no ha sido atendido como merecía. En América Latina, la propuesta reapareció, en parte, en el debate implícito entre la concepción "económica" y la "política" de las RL. Mientras la primera identificaba industrialización a cierta estrategia, la segunda permitió considerar las diferentes coyunturas de poder tras las vicisitudes de las RL. La lucha política entre conservadores y liberales, el ascenso de las clases medias, la simultánea presión de las clases populares y la coyuntura que cristalizó en el sistema de relaciones laborales "populista", aparecieron como los grandes hitos estructuradores de características "permanentes" de los sistemas de relaciones laborales. Que costara tanto incorporar esta segunda perspectiva puede ayudar a explicar la escasez de trabajos en este sentido.

Otro señalamiento del primer enfoque que es importante subrayar: se concentraba en los factores dinámicos, identificando a éstos con el progreso tecnológico, el desarrollo de organizaciones

complejas, la empresa moderna en suma. La marcada pauta de heterogeneidad estructural que ha seguido el desenvolvimiento económico en América Latina, hace que el sector dinámico se constituya en fuente potencial de heterogeneidades para la identidad y la acción obrera, un ámbito donde las RL se ven afectadas por nuevos factores determinantes.

El sesgo "antimovimiento laboral", que en cierto momento pareció impregnar el estudio de las RL ha quedado atrás; las consideraciones sobre el sindicalismo político, los estudios de movimientos obreros "espontáneos" y de actitudes en el lugar de trabajo (Rodríguez, 1970; Sigal, 1975), han impactado significativamente el campo de estudio. Parece faltar, sin embargo, una reelaboración de estos aportes provenientes de problemáticas cercanas desde la perspectiva de las RL.

Acerca de la negociación colectiva, en particular, pueden citarse algunas contratendencias recientes: ha ganado presencia como aspecto institucionalizador del conflicto industrial —en tanto la existencia de movimientos sociales cuestionadores han tendido a recordar su valor como órgano de control—, entre sectores obreros con poder de negociación. Se perfila como un ámbito relativamente adecuado para avanzar reivindicaciones, más valorizado en contraste con un Estado contrario absoluto a sus demandas. La negociación colectiva es un elemento difícilmente evitable en la consolidación de cualquier pluralismo. Naturalmente, estas tendencias todavía embrionarias tienen que mostrar su eficacia dentro de los límites estructurales a la expansión y estabilidad de la negociación colectiva, esto es, la capacidad de satisfacción de las demandas articuladas por el sistema económico y el sentido que el proceso político y social preste a esa participación.

En el plano del conocimiento, la negociación colectiva, fruto de sus vicisitudes como institución y de su peculiar historia intelectual, aparece aún hoy como un área problemática, en la que apenas se han indagado algunas dimensiones y donde no siempre se han superado las conceptualizaciones descriptivas. Se trata de un campo de investigación, en suma, relativamente inexplorado en América Latina.

BIBLIOGRAFÍA

- Alexander, Robert J.: *Labor Relations in Argentina, Brazil and Chile*, 1962 Nueva York, McGraw-Hill.
- Angell, Alan: *Politics and the Labour Movement in Chile*, Londres, 1972 Oxford University Press.
- Bartocci, Enzo: "Apunti critici sulla teoria delle relazioni industriali", en E. Bartocci (comp.), *Sindacato, Classe, Società*, Padova, CEDAM.

- Blain, A. N. J. y John Gennard: "Industrial relations theory: A critical review", *British Journal of Industrial Relations*, 8, núm. 3.
1970
- Berger, Peter y Thomas Luckmann: *La construcción social de la realidad*, Buenos Aires, Amorrortu.
1972
- Brandão Lopes, Juarez Rubens: "Relaciones industriales en dos comunidades del interior", en J. A. Kahl (comp.), *La industrialización en América Latina*, México, FCE.
1965
- Braverman, Harry: "Labor and monopoly capital", *Monthly Review*, 26, núm. 3.
1974
- Briones, Guillermo: "Training the labor force in Peru", en S. M. Davis y L. W. Goodman (comps.), *Workers and managers in Latin America*, Lexington, Massachusetts, D. C., Heath.
1972
- Charles, R.: *The Development of Industrial Relations in Britain, 1911-1939*, Londres, Hutchinsons Educational.
1973
- Davis, K. y R. L. Blomstrom: *Business, Society, and Environment*, Nueva York, McGraw-Hill.
1971
- Delich, Francisco José: *Crisis y protesta social*, Buenos Aires, Siglo XXI.
1973
- Dunlop, John T.: *Sistema de relaciones industriales*, Depto. de Relaciones Industriales, Universidad de Chile, Santiago, Ed. del Pacífico.
1958
- Comentarios a Rottenberg, Simón. "Consideraciones generales sobre la naturaleza de las relaciones de trabajo", en OEA. El valor de la educación y de la investigación académica en las relaciones industriales y del trabajo. Washington, D. C., Unión Panamericana.
1960
- Erickson, Kenneth P.: *Labor in the political process in Brazil: Corporatism in a modernizing nation* (Ph. D. dissertation, Columbia University).
1970
- Fillol, Tomás Roberto: *Social Factors in Economic Development*, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press.
1961
- Form, William H. y Albert a Blum: *Industrial Relations and Social Change in Latin America*, Gainesville, University of Florida Press.
1965
- Form, William H.: "The politics of distrust: field problem in comparative research", *Studies in Comparative International Development*, 9, núm. 1.
1974
- Fox, Alan: *A Sociology of Work in Industry*, Londres, MacMillan.
1971
- : *Beyond Contract: Work, Power and Trust Relations*, Londres, Faber & Faber.
1974
- Galvin, Miles E.: *Unionism in Latin America*, Ithaca, Nueva York, School of Industrial and Labor Relations.
1962
- Gaudio, Ricardo y Jorge Pilone: "Estado y relaciones obrero-patronales en los orígenes de la negociación colectiva en Argentina", Buenos Aires, CEDES, Estudios Sociales, núm. 5.
1976
- Gregory, Peter: "The Labor Market in Puerto Rico", en W. E. Moore y A. S. Feldman (comps.), *Labor Commitment and*
1960

- Social Change in Developing Areas*, Nueva York, Social Science Research Council.
- Goodman, Luis W.: "Legal controls on union activity in Latin America", 1972 en S. M. Davis y L. W. Goodman (comps.), *Workers and managers in Latin America*, Lexington, Massachusetts, D. C. Heath.
- Harbison, Frederick H.: "Collective bargaining and american capitalism", 1954 en A. Kornhauser, R. Dubin y A. M. Ross (comps.), *Industrial Conflict*, Nueva York, McGraw-Hill.
- Harbison, Frederick H. y Charles Myers: *La dirección de empresa en el mundo industrial*. Nueva York, McGraw-Hill. 1962
- Hyman, Richard: *Strikes*, Londres, Fontana. 1972
- : "Inequality, ideology and industrial relations", *British Journal of Industrial Relations*, 12, núm. 2. 1974
- Lanni, Octavio: *Industrialização e desenvolvimento social no Brasil*, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira. 1963
- Jelin, Elizabeth: *La protesta obrera*, Buenos Aires, Nueva Visión. 1974
- Kahl, Joseph A.: "Tres tipos de trabajadores industriales mexicanos", en 1965 J. A. Kahl (comp.), *La industrialización en América Latina*, México, FCE.
- Kassalow, Everett M.: *Trade Unions and Industrial Relations: An International Comparison*, Nueva York, Random House. 1969
- Kaufman Purcell, Susan: "Authoritarianism", *Comparative Politics*, 5, 1973 núm. 2.
- Kerr, Clark y Abraham J. Siegel: "The structuring of the labor force in industrial society: new dimensions and new questions," *Industrial and Labor Review*, 8, núm. 2. 1955
- Kerr, Clark; F. H. Harbinson, J. T. Dunlop y Ch. A. Myers: "The labour problem in economic development", Institute of Industrial Relations, Reprint 79. 1955
- : *El industrialismo y el hombre industrial*, Buenos Aires, EUDEBA. 1963
- : Industrial relations and the liberal pluralist, *Proceeding of the Seventh Annual Meeting, Industrial Relations Research Association*. 1955
- : "Changing social structures", en W. E. Moore y A. S. Feldman (comps.), *Labor Commitment and Social Change in Developing Areas*, Nueva York, Social Science Research Council. 1960
- : *Labor and Management in Industrial Society*, Nueva York, Anchor Books. 1964
- y Lloyd H. Fisher: "Plant Sociology: the elite and the abirigines", 1957 en Mirra Kamarovsky (comp.), *Common Frontiers of the Social Sciences*, Free Press.
- Landsberger, Henry "The labor elite: Is it revolutionary?", en S. M. Lipset y A. Solari (comps.), *Elites in Latin America*, Nueva York, Oxford University Press. 1967

- Malloy, James M.: "Authoritarianism and corporatism in Latin America: the modal pattern", en J. M. Malloy (comp.), *Authoritarianism and Corporatism in Latin America*, Pittsburgh, University of Pittsburgh Press.
- 1977
- Marshall, T. H.: *Class, Citizenship, and Social Development*, Nueva York, 1965 Anchor Books.
- Mayo, Elton: *Problemas humanos de una civilización industrial*, Buenos Aires, Nueva Visión.
- 1972
- Mericle, Kenneth S.: "Corporatist control of the working class: authoritarian Brazil since 1964", J. M. Malloy (comp.), *Authoritarianism and Corporatism in Latin America*, Pittsburgh, University of Pittsburgh Press.
- 1977
- Millen, Bruce: *The Political Role of Labor in Developing Countries*, 1963 Washington, Brookings.
- Moore, Wilbert E. y Arnold S. Feldman: *Labor Commitment and Social Change in Developing Areas*, Nueva York, Social Science Research Council.
- 1960
- Morris, James O.: *Elites, Intellectuals, and Consensus*, Ithaca, Nueva York, New York State School of Industrial and Labor Relations, Cornell University.
- 1966
- Negt, Oskar: *Soziologische Phantasie und Exemplarisches Lernen*, Frankfurt am Main, Europäische Verlagsanstalt.
- 1971
- Payne, James L.: *Labor and Politics in Peru: the System of Political Bargaining*, New Haven, Yale University Press.
- 1965
- Pereira, Luiz: *Trabalho e Desenvolvimento no Brasil*, San Pablo, Difusão Européia do Livro.
- 1965
- Pinheiro, Paulo Sergio: "Trabalho industrial no Brasil: Una revisao", 1975 Estudos CEBRAP, 14.
- Reynolds, Lloyd: "Labor in less developed economies", en Gerald B. Somers (comps.), *The Next Twenty-Five Years of Industrial Relations*, Wisconsin, Industrial Relations Research Association.
- 1973
- Rodrigues, Leoncio Martins: *Industrialização e atitudes operárias*, San Pablo, Editora Brasiliense.
- 1970
- Ross, N. S.: "Organized labour and management", E. M. Hugh-Jones (comp.), *Human Relations and Modern Management*, North Holland Publishing Co.
- 1958
- Rottenberg, Simon: "Problems in a factory society", *Monthly Labor Review*, 77, núm. 7.
- 1954
- : "Consideraciones generales sobre la naturaleza de las relaciones del trabajo", OEA, *El valor de la educación y de la investigación académica en las relaciones industriales y del trabajo*, Washington, D. C., Unión Panamericana.
- 1960
- Rowland, Robert: "Classe operária e Estado de compromisso: origens estruturario de legislação trabalhista e sindical", Estudos CEBRAP, 8.
- 1974
- Sigal, Silvia: "Participación y sociedad global: el caso de las comunidades rurales latinoamericanas", *Rev. Lat. Soc.*, 67/1.
- 1967
- : "Heterogeneidad estructural y orientaciones obreras", Buenos Aires (mimeo.).
- 1975

- Schmitter, Philippe: *Interest Conflict and Political Change in Brazil*.
1971 Stanford, California, Stanford University Press.
- Silvert, K. H.: "Social change and the role of government", W. H. Form
1965 y Albert A. Blum (comps.), *Industrial Relations and Social Change in Latin America*, Gainesville, University of Florida Press.
- Smith, J. H.: "Eyton Mayo revisited", *Britism Journal of Industrial
1974 Relations*, 12, núm. 2.
- Somers, G. G.: "Centros de enseñanza e investigación en las relaciones
1972 laborales: reseña comparativa", Instituto Internacional de Estudios Laborales, Boletín núm. 9.
- Stafforini, E.: "Political systems and industrial relations in Latin America",
1970 trabajo presentado al Segundo Congreso Mundial de Relaciones Industriales, Ginebra, 1970.
- Stavenhagen, Rodolfo y Francisco Zapata: "Sistemas de relación obrero-
1974 patronales en América Latina", El Colegio de México, Centro de Estudios Sociológicos.
- Strinchcombe, Arthur L.: "Social structure and organizations" J. G.
1965 March (comp.), *Handbook of Organizations*, Chicago, Rand McNally.
- Sturmthal, Adolf y David Felix: "U. S. Firms as employers in Latin
1960a America", *Monthly Labor Review*, 83, núm. 5.
———: "Latin American labor unions", *Monthly Labor Review*, 83,
1960b núm. 6.
- Tannenbaum, Frank: *Filosofía del trabajo*, Santiago, Editorial del Pacífico.
1963
- Tavares de Almeida, M. H.: "O Sindicato no Brasil: novos problemas,
1975 velhas estruturas", *Debate e Critica*, 6, 49-74.
- Turner, H. A.: *Wage Trends, Wage Policies and Collective Bargaining: the Problems for Underdeveloped Countries*, Cambridge, Cambridge University Press.
1966
- Weffort, Francisco C.: "Participação e conflicto industrial: Contagem e
1972 Osasco, 1968", San Pablo, CEBRAP (Cuadernos CEBRAP, núm. 5).
- : "Origens do sindicalismo populista no Brasil (A conjuntura do
1973 pós-guerra)". Estudos CEBRAP, 4.
- Whyte, William Foote: "Common Management Strategies in Industrial
1965 Relations-Peru", W. H. Formy A. A. Blum (comps.), *Industrial Relations and Social Change in Latin America*, Gainesville, University of Florida Press.
- ; Lawrence K. Williams y Charles S. Green: "Do cultural differences affect workers' attitudes?", S. M. Davis y L. W. Goodman (comps.), *Workers and Managers in Latin America*, Londres, D. C. Heath.
1965
- y Graciela Flores: "Los valores y el crecimiento económico en el Perú", J. A. Kahl (comp.), *La industrialización en América Latina*, México, FCE.
1965
- y A. R. Holmberg: *Human Problems of U. S. Enterprise in Latin America*, Ithaca, Nueva York, Cornell.
1956

- Wood, S. J.; A. Wagner; E. G. A. Armstrong; J. F. B. Doodman y J. E. Davies: "The 'Industrial Relations System' concept a basis for theory in industrial relations", *British Journal of Industrial Relations*, 13, núm. 3.
- Zapata, Francisco: "Ciudades mineras y relaciones industriales en América Latina: el caso de Chuquicamata en la experiencia de 1971-1973", Documento de trabajo. Simposio sobre Sindicalismo y Desarrollo en América Latina. Bariloche.

Las organizaciones sindicales

Francisco Zapata

INTRODUCCIÓN

En la década de los años setenta los sindicatos latinoamericanos se encuentran ante disyuntivas nuevas que poco o nada tienen que ver con las que conocieron en su época de mayor desenvolvimiento, esto es, durante el periodo que va de 1930 a 1960. Estas nuevas disyuntivas se asocian con la aparición de una nueva situación de la clase obrera en el contexto político, en la cual ya no puede encontrar la protección de una alianza industrializadora con las clases medias, en aras del consumo, ni tampoco el refugio en la acción directa como en las primeras décadas del siglo, cuando aquellos núcleos proletarios fueron los primeros en demostrar la existencia de un movimiento sindical en América Latina. Antes de los setentas la situación va desde la consolidación de leyes sociales en los años treinta hasta el triunfo de la revolución cubana y el golpe de estado brasileño; se caracterizaba por la defensa de los asuntos reivindicativos por parte del sindicalismo y por el apoyo que prestaba a estrategias de participación social en el plano político; en la actualidad se ve progresivamente reemplazada, en varios países de la región, por un sindicalismo a la vez débil para conseguir ventajas salariales y relativamente autónomo respecto a las instancias políticas (Weffort, 1971). Hoy en día, el sindicalismo latinoamericano puede, con dificultad, llevar a cabo estrategias reivindicativas o representar efectivamente a sus asociados debido a la tónica represiva imperante y al descabezamiento de sus cuadros dirigentes; puede, sin embargo, plantearse líneas de acción que contrastan con la subordinación que tenía respecto a partidos o gobiernos e instancias administrativas. Esto puede ser explicado en parte por la crisis del modelo populista de dominación. El sindicalismo experimenta esta crisis y las organizaciones surgidas al calor del populismo no han sido siempre capaces de

enfrentar las nuevas luchas que se desprenden de la nueva situación. Los obreros industriales, los mineros, los electricistas y otros sectores obreros de las ramas secundarias se enfrentan al Estado, a través de organizaciones que ya no juegan el mismo papel que antes, en condiciones sumamente precarias de negociación, las cuales se debilitan aún más por la existencia, en muchos países de la región, de vastos sectores frágilmente integrados a la estructura productiva y poseedores de otro tipo de organizaciones que no tienen mucho que ver con las organizaciones sindicales tradicionales.

De esta forma, al intentar caracterizar a los sindicatos del continente es indispensable tener en cuenta que están transformándose profundamente, a pesar de que los moldes organizativos son los mismos. Para los fines de este trabajo, seguiremos la proposición de Weffort (1972), según la cual "los movimientos sociales específicos no deben ser vistos como dependientes de la historia de la sociedad, sino también como surgidos de su propia historia y por ello capaces de influir sobre el curso de la historia de la sociedad".

De esta forma, el análisis aquí propuesto descansa sobre un examen interno de la organización sindical que mostrará el desarrollo y el establecimiento de ciertas estructuras y de ciertos funcionamientos a partir de la época "institucional" (1930-1960) del movimiento obrero latinoamericano (Alba, 1964; Alexander, 1962). Se excluye el análisis de las organizaciones obreras en sus dos primeras fases, esto es, la fase mutualista y la fase heroica, así como la fase contemporánea, posterior a 1960, en la cual, la organización y la acción sindical, se supone, han cambiado de carácter. Este planteamiento se ubica en el plano de un análisis articulado alrededor de la situación del sindicalismo con respecto a dos instancias: el mercado de trabajo y el sistema político-institucional. Se parte de que estas dos instancias constituyen fronteras a las posibilidades de desenvolvimiento de la acción sindical; se pueden concebir como límites de ellas. En lo sucesivo se hará referencia a los límites que la estructura del mercado de trabajo fija a la constitución de la afiliación sindical, en donde necesariamente se verá el intrincado problema de la tasa de sindicalización y los límites que el sistema político institucional fija a las formas de organización sindical.

Este enfoque expresa el rasgo esencial del sindicalismo latinoamericano; su estrecha relación con el Estado y con el desarrollo político de cada sociedad, pues los límites mencionados son establecidos por el Estado y corresponden a un intento de establecer formas eficaces de control de la organización y de la acción obrera. Por estas razones se puede comprender por qué en la actualidad se observan cambios de la situación y por qué hoy en día

es posible plantear que el sindicalismo está entrando a una fase de actuación relativamente autónoma en relación a sus tutores tradicionales.

I. EL CONTEXTO HISTÓRICO: DE LA FASE HEROICA AL ESTADO DE EXCEPCIÓN

Las primeras organizaciones sindicales latinoamericanas aparecen a fines del siglo XIX y se desarrollan en las primeras décadas del siglo XX (Poblete Troncoso, 1946; Rama, 1959; Alexander, 1965; Alba, 1964). Los factores que condicionan la aparición de estas organizaciones no han sido plenamente identificados por los especialistas, pero es posible destacar que:

a) El movimiento mutualista, cuyo apogeo tuvo lugar entre 1850 y 1900, se transformó en sindicalismo a medida que el sistema político experimentó cambios importantes, relacionados con la crisis de la dominación oligárquica y la aparición de partidos políticos de clase media (radicales, etc.).

b) Las inversiones extranjeras en sectores como la minería (Anaconda, Cerro de Pasco), en la agroindustria (Gildemeister) fueron un catalizador del surgimiento de organizaciones propulsores del sindicalismo, como fueron las "mancomunales" del salitre chileno o las "sociedades en resistencia" en Centroamérica (González, 1972), las cuales antecedieron la aparición de los sindicatos propiamente tales porque obligaron a la clase obrera a agruparse para hacer frente a las organizaciones que los empresarios constituyeron (Combinación Salitrera de Tarapaca, Combinación Salitrera de Taltal, etc.) (Ramírez Necochea, 1956; Bourricaud, 1961; Kruijt-Vellinga, 1975; Segall, 1953; Brown, 1963).

c) La difusión de las ideologías se plasmó en la organización de partidos políticos que plantearon líneas de acción en el plano sindical y fortalecieron así la posición relativa de los trabajadores en la estructura política; esto se reflejó en particular en la forma en que la "cuestión social" fue la base de la estrategia sindical en varios países de la región.

d) La diferenciación de las economías nacionales (por la minería, la agroindustria e incipientes esfuerzos de industrialización entre 1900 y 1930) redundó en la formación de un proletariado urbano, reducido en volumen pero colocado en centros económicos estratégicos cuya acción reivindicativa fue, por ejemplo, apoyada por los movimientos estudiantiles que aparecieron en los años veinte en algunos países de la región. Esta situación permitió que el proletariado lograra una visibilidad política a sus peticiones.

e) Finalmente, en aquellos países en que no hubo tal inmigración extranjera, esencialmente los países del Océano Pacífico,

a pesar de que Perú importó mano de obra del Lejano Oriente, los "coulies" (ver artículo "Indeture", *Encyclopedia of the Social Sciences*, 1950), los obreros que se organizan poseen más homogeneidad tanto ideológica como estructuralmente en términos de su composición (Angell, 1972; Chaplin, 1967; Faletto, 1967; González, V., 1972; Sulmont, 1975).

Todas las organizaciones nacidas como resultado de estos condicionantes existieron *de hecho* y no *de derecho* durante muchos años y desarrollaron su acción en términos directos, estando ausente la participación en mecanismos institucionalizados de negociación obrera. La situación de los trabajadores podía caracterizarse como extremadamente precaria, de bajos salarios, pésimas condiciones de vida y de trabajo, así como una gran inestabilidad del empleo. Es por ello que a esta época de la historia del sindicalismo se le ha denominado "heroica" (Touraine, Mottez, 1964). La carencia de anclajes políticos institucionales impide que la acción obrera se estabilice y cree bases permanentes de actuación. Con frecuencia, el tipo de acción está ligada a la estrategia patronal; por ejemplo, en las mancomunales que existieron en el salitre chileno (Ramírez Necochea, 1965), las formas de acción y el tipo de estructura (la organización mancomunada de todos los obreros salitreros en una determinada zona como Iquique, Tocopilla, etc. . . . independientemente de los niveles de calificación o del lugar de trabajo) estuvieron condicionadas por la existencia de organizaciones patronales estructuradas también en función de éste criterio geográfico (Blakemore, 1974; Brown, 1963). En todo caso, las organizaciones sindicales de la época "heroica" participan del clima que da lugar a la "cuestión social" (Morris, 1968); los ideólogos de posturas católicas progresistas (Concha, 1899) tienen, como se verá, importancia por el papel que juegan en el surgimiento de la legislación social que vendrá a encuadrar la acción obrera dentro de marcos institucionalizados.

En términos generales, esta época se distingue por la exclusión que sufren los trabajadores de los procesos de toma de decisión. Con la llamada crisis del Estado oligárquico, acaecida durante la década de 1915-1925, nuevas relaciones comienzan a definirse en las formas organizacionales del sindicalismo y en los procesos de toma de decisión. En esta segunda fase, por el ingreso de los grupos medios en el sistema de dominación, se establece una alianza entre los empresarios "medianos", integrantes de esos grupos (dedicados a actividades por cuenta propia en la minería, en la manufactura y en el comercio), y los obreros que empiezan a madurar formas de reivindicación menos radicales cuyo objetivo era mejorar la condición obrera. Esta alianza se refuerza de manera considerable por el desenlace de la crisis de 1929, que da lugar al inicio del proceso de industrialización por sustitución de importaciones,

y que provee las bases de apoyo para la alianza mencionada (Cardoso-Faletto, 1970).

Se trataba de "conceder" una serie de beneficios sociales centrados alrededor de leyes sobre sindicalización, horarios de trabajo, formas de salario, etc... para obtener una demarcación de los límites dentro de los que podía desenvolverse la acción obrera. Así lo que se llamó la "democratización por vía autoritaria" (Touraine, 1961) permitió encuadrar a la clase obrera en formación, al mismo tiempo que se creaba un mercado interno que activaba la acumulación de capital en varios países, lo que trajo consigo un proceso de movilidad social ascendente de ciertos grupos obreros.

La fase "institucionalizadora" de la acción sindical posee otros aspectos que es necesario mencionar. En efecto, si algunos países como México, Chile y Argentina incorporan a grupos obreros en la forma mencionada, en otros países el proceso no se da en la misma forma. Esto es, tal vez, reflejo de los riesgos de la "cuestión social", señalados por los ideólogos católicos (Concha, 1899 y 1918) con base en la Encíclica *Rerum Novarum*, los que no fueron asimilados de la misma forma en todos los países ni por sus grupos dominantes, que no percibieron adecuadamente los beneficios que acarrearía esa forma de regular los conflictos sociales (Wiarda, 1974; Collier, 1974). En otras palabras, el surgimiento de las leyes sociales estuvo estrechamente ligado a la percepción que los grupos dominantes tuvieron de la acción sindical y de la forma en la que en cada país se resolvió la llamada crisis del Estado oligárquico.¹ Así, por ejemplo, en Centroamérica, no existió esta apertura y la acción obrera continuó siendo "heroica" por muchos años ante la ausencia de una estrategia de incorporación de la clase obrera en formación a mecanismos institucionalizados (González, 1972). Esto conduce a una conclusión preliminar: las formas de organización obrera que surgen al amparo de la legislación social constituyen el límite de la acción obrera, la frontera entre lo posible y lo prohibido. En aquellos países donde no existieron esas disposiciones legales, la acción obrera permaneció al margen de esas limitaciones, pero sujeta al arbitrio y a la represión. La frontera histórica entre la fase heroica del desarrollo del movimiento obrero y la fase "institucional" se encuentra en la presencia de la legislación social (Morris, 1966; Poblete, 1945).

¹ Puede decirse que en aquellos países donde la crisis del Estado oligárquico implica la entrada de las clases medias al ejercicio de algunas responsabilidades políticas (como es el caso en la Argentina de Irigoyen [1916-30], en el Chile de Alessandri [1920-1924] o donde el cambio de hegemonía es más profundo como en México a partir de la Revolución de 1910) surge la fase "institucionalizadora" de la acción sindical con más claridad. Esta fase es llamada también "co-optativa" (Erickson, Peppe, Spalding, 1974) y abarca el periodo 1930-1970.

Es interesante constatar que, junto al proceso de gestación de esta legislación social aparecen, en varios países latinoamericanos, los partidos políticos que representan o dicen representar a los sectores que la legislación pretende organizar. Estos partidos políticos,² que ven la luz entre 1920 y 1930-35, tienden a expresar y a representar los puntos de vista de los trabajadores en el sistema político. Estos partidos actúan en nombre de la clase obrera y revelan el carácter del proceso de incorporación de ésta al proceso de toma de decisiones, vale decir, a través de una trama mediatizadora. Podría decirse que los partidos de gobierno, radicales y otros en esa alianza llevan la "representación" de la clase obrera a pesar de que ésta no lleve consigo ninguna participación efectiva en la toma de decisiones. Con posterioridad las relaciones entre los partidos políticos y los sindicatos se estructuran en forma más compleja debido, esencialmente, a la aparición de varios tipos de orientaciones sindicales, entre las cuales sobresaldrá la del sindicalismo reivindicacionista, no político, que negará los contactos con los partidos políticos en términos "orgánicos", a pesar de que estará con frecuencia a merced de la manipulación y el control de los grupos dominantes en nombre del "apoliticismo" (Angell, 1972; Klare, 1970; Baily, 1967; Bourricaud, 1969; Ramírez Necochea, 1965).

En el punto de partida de la fase "institucionalizadora" del desarrollo del sindicalismo latinoamericano se encuentra, además de los partidos políticos, el fenómeno de la participación militar en la gestación de la legislación social. En Bolivia con Bush, en Argentina con Perón, en Perú con Benavides, en Chile con Ibáñez,³ los oficiales intervienen directamente en la elaboración o en el establecimiento de las leyes sociales. La legislación social apareció y se hizo realidad con frecuencia por la intervención militar. ¿Cómo explicar esta situación? Dadas las condiciones de esos países y la entrada al sistema de dominación de los grupos medios con mo-

² Alianza Popular Revolucionaria Americana (APRA), 1930; Partido Comunista de Chile, 1922; Partido Socialista de Chile, 1933; Partido Comunista de Brasil, 1921; Partido Socialista del Perú, 1928 y varios otros (ver Kantor, 1953; Jobet, 1955; Ramírez Necochea, 1956; Chilcote, 1974).

³ En Bolivia en 1936, la Junta Militar dirigida por el coronel David Toro dispone la sindicalización obligatoria para todos los bolivianos "vinculados a la producción, distribución y uso de la riqueza". En 1937, el coronel Germán Bush promulga el Código Bush, que constituye la base de la legislación del trabajo contemporáneo. En Chile, el coronel Carlos Ibáñez del Campo derriba a una junta militar que había derrocado al Presidente Alessandri porque ésta no promulga la legislación social que se encontraba sometida al Congreso Nacional: Ibáñez en una noche hace votar las leyes que entran en vigor en Chile. En 1935, en el Perú, el general Benavides organiza la Dirección del Trabajo y en 1936 expide un Decreto Supremo que fija las normas para el registro y reconocimiento oficial de los sindicatos; además, la Constitución peruana de 1933 garantiza la libertad de asociación sindical (ver Ponce, 1969; Angell, 1972; Sulmont, 1974).

tivo de la crisis del Estado oligárquico en los años veinte, podemos adelantar la hipótesis de que en los casos en cuestión los militares encabezaron a esos grupos medios y asumieron el liderazgo de las reformas que estos grupos impulsaban. En el momento histórico y en las circunstancias políticas particulares de cada país, los militares asumieron la responsabilidad de renovar la estructura de dominación, abriendo por un lado los canales institucionales a la participación de los trabajadores para, por otro lado, constituir esos canales en mecanismos de control de su acción (North, 1967, Joxe, 1966).

Las proposiciones anteriores se refieren específicamente al periodo que es considerado central en este trabajo, vale decir, el que va de 1930 a 1960 aproximadamente. La promulgación de la legislación social y la consecuente aparición de los sindicatos por ella promovida, el surgimiento de partidos políticos relacionados con la clase obrera ya sea de filiación comunista o socialista y el papel que los militares desempeñaron en algunos países en el establecimiento de la legislación, son los aspectos sobresalientes del proceso. Todo ello inscrito dentro de la perspectiva según la cual el sindicalismo "institucionalizado" ve la luz como resultado de la crisis del Estado oligárquico y de la entrada de los sectores medios, en mayor o menor medida, a la estructura de dominación.

La fase "institucionalizadora" encuentra un límite para su desarrollo en el momento en que la alianza iniciada en los años treinta, caracterizada por la industrialización vía sustitución de importaciones, llega también a su límite, a finales de la década de los cincuenta. Es así como, con variaciones según los países, la alianza entre la burguesía industrial y la clase obrera, o desde otra perspectiva, el modelo político que respaldó a este tipo de industrialización, empieza a romperse.⁴ A partir de este momento se observa un proceso que tiende a profundizarse en los años siguientes de la década de los sesenta y que muestra diferencia en cuanto a los modos de acción y de organización sindical en América Latina. Las grietas introducidas en las economías de la región por la crisis del modelo industrializador restringen la magnitud del espacio disponible para la acción obrera. La incapacidad del sistema económico para absorber el crecimiento proyectado de la fuerza de trabajo y la subutilización de la ya empleada se combinan para "cortocircuitar" un incremento significativo de la productividad del trabajo y para poner obstáculos al mejoramiento de las condiciones de los trabajadores. El desempleo pasa a combatirse con escasas medidas de protección al salario y la mayor parte de las veces se deja inalterado. Aumenta la vulnerabilidad

⁴ Este rompimiento tiene su mejor ejemplo en el Golpe de Estado de Brasil en 1964, el cual descarta al populismo como fórmula política (ver Skidmore, 1967; Weffort, 1967a y 1967b).

del movimiento obrero. En países como Argentina, Brasil, Chile o Uruguay se oponen los sectores sindicalizados a los no sindicalizados, "marginales" o no al sistema económico, los cuales son instrumentalizados por los gobiernos con base en un Estado de excepción para enfrentarse a los sindicalizados. Estos gobiernos combaten de frente los logros del sindicalismo imponiéndole en nombre del funcionamiento del sistema económico reglas que acaban por terminar con las posibilidades de expresión de aquél (Méndes de Almeida y Lowy, 1976; Weffort, 1971).

II. LA COMPOSICIÓN DEL SINDICALISMO LATINOAMERICANO

Es posible caracterizar la composición del sindicalismo latinoamericano a partir de una reflexión en torno a la propensión a organizarse de los trabajadores de las distintas ramas y sectores económicos. Puede afirmarse que son los asalariados dentro de cada rama o sector los que tienen estructuralmente la posibilidad de organizarse, ya que, en la medida que dependen de un patrón y que están concentrados en establecimientos con gran número de trabajadores, pueden constituir "coaliciones" (Marx, 1847) que derivan en sindicatos propiamente tales. A diferencia de los trabajadores por cuenta propia, de los empleadores o de los profesionales liberales, los asalariados, es decir, los obreros y empleados, están en una situación categorial que les permite organizarse y usar la fuerza de la organización para mejorar su situación económica y social, así como para modificar su tipo de inserción en el proceso de toma de decisiones políticas.

Cuadro 1. Porcentaje de empleados y obreros (asalariados) en la población activa total por sectores económicos

<i>Sector económico</i>	<i>Argentina 1960</i>	<i>Chile 1970</i>	<i>México 1970</i>	<i>Perú 1967</i>	<i>Venezuela 1961</i>
Agricultura	49	62	49	31	33
Minería	93	90	91	97	95
Manufactura	75	77	77	54	68
Construcción	73	88	80	78	73
Servicios de utilidad pública	97	95	88	98	98
Comercio	50	50	47	37	50
Transporte	48	76	70	68	63
Servicios públicos	87	83	76	91	89
No especificados	69	45	61	37	79
Total de asalariados/ PEA	70	70	62	50	60

FUENTE: Anuarios Estadísticos de la Oficina Internacional del Trabajo. 1973.

Al estudiar las cifras sobre la proporción de asalariados por ramas económicas en cinco países de América Latina (Argentina, México, Chile, Perú y Venezuela) se observa que existen variaciones importantes entre ellas.

Existen sectores como la minería, los servicios de utilidad pública (agua, gas, electricidad), los servicios públicos y, en menor medida, la manufactura y la construcción en donde la proporción de asalariados en el total del empleo sectorial es considerable, excediendo con creces el 50% del total. Por otra parte, existe un grupo

Cuadro 2. Porcentaje de asalariados y sindicalizados por ramas económicas en México y Chile

<i>Sector</i>	<i>México 1970</i>		<i>Chile 1968</i>	
	<i>% de asalariados</i> ¹	<i>% de sindicalizados</i> ²	<i>% de asalariados</i> ¹	<i>% de sindicalizados</i> ²
Agricultura	49	3	62	5
Minería	91	80	90	64
Manufactura	77	40	77	49
Construcción	80	27	88	11
Serv. Util. Púb.	87	98	95	51
Comercio	47	3	50	18
Transporte	70	92	76	32
Serv. Púb.	76	10	83	6
No especificado	61	15	45	1
T o t a l	62	16	70	21

FUENTES: ¹ Censo Nacional de Población, 1970 y Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 1971.

² (Zapata, 1976, 1968).

de sectores compuesto del comercio, los transportes y la agricultura en donde la proporción de asalariados en el total del empleo es mucho menor al del primer grupo. De esto se puede derivar la hipótesis de que los trabajadores que laboran en los sectores pertenecientes al primer grupo serían más propensos a organizarse que aquellos que laboran en los sectores pertenecientes al segundo grupo. El paso siguiente de este análisis es el de comparar esta propensión con la afiliación sindical por sectores en los distintos países. Esto se puede realizar sólo en los casos de México y Chile, países para los cuales existe la información necesaria. Según los datos del cuadro 2 se observa la validez de la tendencia en todos los sectores pertenecientes al primer grupo con excepción de los servicios públicos, tanto en México como en Chile. Puede explicarse esto para el caso chileno, aludiendo a las dificultades que tienen los empleados fiscales para organizar sindicatos; sin em-

bargo, la situación en México no encuentra una explicación fácil, pues en este país los empleados del Estado sí poseen el derecho a organizarse en sindicatos.

Estas constataciones reflejan la existencia de un proceso de proletarianización, es decir, la coincidencia entre la posición categorial de los asalariados y pertenecer a una organización sindical, lo que no es sino la consecuencia del desarrollo de algunas ramas productivas como la minería, los servicios de utilidad pública y la manufactura. Esto confirma, además, el tipo de análisis propuesto aquí, en el cual tenemos por objeto considerar paralelamente la evolución de la estructura de la fuerza de trabajo y la evolución de la membresía de las organizaciones sindicales.

Cuadro 3. Relación entre asalariados y sindicalizados en México y Chile, 1968-1970

		<i>México 1970</i>				<i>Chile 1968</i>	
		% asalariados				% asalariados	
		<i>Alto</i>	<i>Bajo</i>			<i>Alto</i>	<i>Bajo</i>
<i>% sindicalizados</i>	<i>Alto</i>	Minería	Transporte	<i>Alto</i>	Minería	—	
		Serv. Ut. Púb.			Serv. Ut. Púb.		
		Manufactura			Manufactura		
		Construcción	<i>Bajo</i>	Agricultura	<i>Bajo</i>	Construcción	Agricultura
	<i>Bajo</i>	Serv. Púb.	Comercio		Serv. Púb.	Comercio	
					Transportes		

NOTA: La categoría "alto" se define aproximadamente como 50% o más.

La categoría "bajo" se define aproximadamente como 50% o menos.

FUENTE: Cuadro 2.

Estas constataciones indican que algunos de los sectores económicos más dinámicos de los países en cuestión son, a la vez, los más proletarianizados y los más organizados. No es difícil imaginar que sean también sectores claves de las economías (como, por ejemplo, el caso de la minería, cuya importancia estratégica en las economías de varios países no necesita demostrarse (Zapata, 1975; Kruijt-Vellinga, 1976), lo que permite hacer consideraciones relativas al peso que tienen ciertas empresas, en determinados sectores económicos, para el desarrollo sindical.

La forma de abordar el tema de este capítulo explica por qué los estudios realizados sobre el sindicalismo latinoamericano se hacen según tipos de trabajadores y no de acuerdo a otras variables. Tenemos así: estudios sobre: a) mineros (Bonilla, 1974; Flores G., 1974; Zapata, 1975); b) obreros industriales (Pécaut, 1971;

Las Casas, 1975; Sigal, 1974); *c*) campesinos (Feder, 1972; Huizer, 1973); *d*) empleados particulares y burócratas (Delich, 1972; Petras, 1970); *e*) marginales (Giusti, 1971). En cada caso se toman en consideración por un lado las características del sector o subsector económico; por ejemplo, en la minería, ésta no es objeto de consideración en su totalidad como sector, sino que los estudios siguen a los mineros del estaño (Zavaleta, 1974) y a los mineros del cobre (Bonilla, 1974; Zapata, 1975) y por otro lado, las características de los trabajadores que en él se desempeñan, primero desde el punto de vista de su origen (rural o urbano) y de su historia ocupacional, y solamente al final se pasa a considerar los rasgos propios de la organización y de la acción sindical que se analizan como reflejos de las características anteriores.

El sindicalismo en algunos países de América Latina, surge estrechamente vinculado a las características del tipo de desarrollo existente en la región, con frecuencia centrado en sectores estratégicos (muy a menudo controlados por el capital extranjero y también localizados en zonas o regiones alejadas de los centros de decisión política (Zeitlin, 1965).

Puede decirse que el mercado de trabajo fija los límites al desarrollo de la organización sindical, esto es en la relación entre el surgimiento del sindicato y el tipo de desarrollo económico latinoamericano; para ganar profundidad debería discutirse la perspectiva que relaciona el surgimiento de la organización sindical y el desarrollo de una estructura ocupacional particular.

Estudios como los de Cardoso-Reyna (1968), Slawinsky (1965) y los Anuarios Estadísticos de la Organización Internacional del Trabajo (oit) han analizado el proceso de transformaciones de la estructura ocupacional de América Latina. Con base en ellos puede fundamentarse una reflexión sobre las relaciones entre estos cambios y la fuerza del sindicalismo, ya sea que controle o no el mercado de trabajo, o si representa o no políticamente al sindicalismo.

En efecto, el análisis de las transformaciones de la estructura ocupacional es el comienzo del estudio de la afiliación sindical porque permite detectar las posibilidades de organización que existen, en un país determinado, en momentos específicos de su historia y comparar esta posibilidad teórica con la realidad efectiva. Permite, también, observar si existen relaciones recíprocas entre el desarrollo de la estructura ocupacional y el desarrollo del sindicalismo, y si es posible poner en relación ambas variables para explicar los avances o retrocesos del sindicalismo en función de la dinámica del mercado de trabajo.⁵ Por esta razón es nece

⁵ Consideramos a la estructura ocupacional como un reflejo del mercado de trabajo en lo que se refiere a la distribución de la población económicamente activa por categorías ocupacionales.

sario considerar rápidamente los aspectos principales de la evolución de la estructura ocupacional en América Latina en el período 1925-1970.

La distribución de la población económicamente activa por sectores de actividad económica muestra, para 1970, que: *a*) solamente en muy pocos países los campesinos constituyen más del 50% de la PEA total; *b*) en todos los países el número de mineros es muy reducido, lo que contrasta con el valor de la producción minera en el continente (Zapata, 1975); *c*) sólo en Argentina y Uruguay el sector manufacturero reúne a más del 20% de la PEA

Cuadro 4. Evolución de la estructura de la población económicamente activa entre 1925 y 1970 en algunos países de América Latina (en porcentos)

<i>Países</i>	<i>PEA no agrícola</i>	<i>PEA en la manufactura</i>	<i>PEA en sectores no manufactureros</i>
Argentina	+ 14	+ 5	+ 9
Brasil	+ 23	+ 6	+ 17
Colombia	+ 18	- 4	+ 22
Chile	+ 16	- 5	+ 21
México	+ 31	+ 6	+ 25
Perú	+ 14	- 4	+ 18
Venezuela	+ 43	+ 9	+ 34

FUENTE: Cardoso-Reyna (1968); Slawinski (1964); Anuarios Estadísticos de la Oficina Internacional del Trabajo (1957, 1963 y 1973). Las diferencias porcentuales se calcularon a partir de las fuentes mencionadas.

y en todos los demás países el lugar de este sector es muy reducido (a excepción de México), y *d*) los sectores terciarios tienen un gran peso en la estructura ocupacional, reuniendo a más del 30% de la PEA en todos los países. Todo esto indica poco acerca de la relación posible con el desarrollo del sindicalismo. Puede afirmarse que las tendencias detectadas anteriormente, en función de la proporción de asalariados por sectores, eran más significativas. En todo caso, la información presentada revela la existencia de un problema importante: la escasa importancia, dentro de la estructura ocupacional, de la PEA en la manufactura. Esto difiere de los enfoques tradicionales de que el surgimiento del sindicalismo se vincula estrechamente a la dinámica del empleo en la manufactura. En América Latina, esta afirmación parece que no tuviera validez. ¿Por qué? Porque el sector manufacturero, la minería y los servicios de utilidad pública son sectores que, en la estructura ocupacional de América Latina son cada vez menos impor-

tantes desde el punto de vista numérico. De esta forma, en América Latina las tendencias de la estructura ocupacional han hecho que los obreros de la manufactura, que teóricamente constituyen el núcleo de la organización sindical, tengan poco peso en la estructura ocupacional. En efecto, el estancamiento relativo del empleo en la manufactura y el escasísimo empleo de la minería y de los servicios de utilidad pública no permitieron que este grupo, al organizarse, asumiera el lugar que la teoría y la práctica de sindicalismos en otras partes del mundo le habían predestinado. Por lo cual el impacto político y económico del proletariado industrial se ha visto considerablemente reducido en las últimas décadas (Soares, 1968).

De esta manera, si la estructura ocupacional revela una expansión progresiva y acentuada de los sectores terciarios (comercio, transportes, servicios públicos, etc.) donde el desarrollo del sindicalismo es muy débil y si la organización sindical descansa principalmente en los obreros de la minería, de la manufactura y de los servicios de utilidad pública, no es difícil concluir que el sindicalismo refleja escasamente la estructura ocupacional.

Esto no quiere decir que el sindicalismo no se haya expandido en alguna dirección; a pesar de lo señalado, en varios países ha habido un incremento absoluto de la afiliación sindical. Esto se explica por la incorporación al sindicalismo de trabajadores que son difíciles de organizar, como los de empresas pequeñas o medianas cuyo nivel de empleo fluctúa entre 20 y 100 trabajadores, pero que han logrado constituir sindicatos. En estos niveles ha penetrado el sindicalismo en años recientes. Esto explica que, por ejemplo, entre 1964 y 1968 la afiliación sindical en Chile se haya incrementado en más de 150 000 trabajadores, en aquellos sectores económicos que ya poseían organización y no en sectores desprovistos de ella. Aquí no se considera la incorporación de los campesinos, los que a partir de la promulgación de la Ley de Reforma Agraria en 1967 pasaron a engrosar las filas del sindicalismo chileno, llegando éste a tener casi un millón de integrantes en 1970 (Borón, 1975).

Si bien ha ocurrido esa expansión, no ha existido iniciativa sindical para incorporar otros grupos de trabajadores, por ejemplo, de los sectores marginales de la periferia urbana. Éstos, sin embargo, han constituido organizaciones como los centros de madres, las juntas de vecinos, que han surgido y se han enfrentado a las autoridades urbanas, a los alcaldes, a los oficiales de policía, a los responsables de la salud, de la educación, formulándoles demandas de vivienda, servicios, vigilancia, salud, etc... sin haber contado casi nunca con el apoyo del sindicalismo organizado, pero asumiendo las formas reivindicativas de éste (Matos Mar, 1962; Giusti, 1971). Por otra parte, la heterogeneidad de estos habitan-

tes en cuanto a lugares y tipos de empleo, niveles de remuneración, niveles de calificación, los hace vulnerables a los cantos de sirena de algunos líderes políticos (como Odria en el Perú o Frei en Chile), que los utilizan junto con las organizaciones que hemos mencionado pretextando la satisfacción de necesidades como el agua potable, la luz o la vigilancia policiaca (Giusti, 1971). Lo significativo de todo esto es que no ha existido vinculación entre el sindicalismo que agrupa a obreros industriales y mineros y las organizaciones "populares" de los barrios marginales, posiblemente por la reticencia tanto de los líderes populistas mencionados como de las direcciones sindicales que no han querido diversificar sus reivindicaciones incluyendo las de estos sectores populares. Esta situación refuerza el "aislamiento", si se quiere, de los sectores sindicalizados.⁶

Para finalizar el análisis de esta parte, se hace referencia al problema de la *tasa de sindicalización*, la que se considera, a veces, como indicador del poder de control del mercado de trabajo por el sindicalismo (Torre, 1972; Zapata, 1968; Gurrieri, 1969) y que refuerza las conclusiones anteriores.

Un análisis de la población económicamente activa y de la población sindicalizada muestra que para obtener una apreciación correcta del número de afiliados y su efecto respecto del grado de control sindical del mercado de trabajo, se hace necesario calificar el monto de la PEA que puede organizarse de acuerdo a los límites legales, y determinar así lo que podría ser la población económicamente activa sindicalizable. Se enumeran a continuación los principales criterios (Gurrieri-Zapata, 1967) que es necesario tener en cuenta para cumplir con este objetivo.

a) Hay que considerar que el grupo de edad comprendido entre los 12 y los 65 años de edad, que define a la población económicamente activa en la mayoría de los países, no se puede sindicalizar en su totalidad. En la gran parte de los países sólo lo pueden hacer los mayores de 14 o 16 años, habiendo casos en que incluso el límite se fija en 18 años.

b) Hay que distinguir entre la población activa en la agricultura y la población activa no agrícola, pues las disposiciones legales son muy diferentes en lo que se refiere a sindicalización para ambos grupos. En general, los campesinos no tienen derecho a organizar sindicatos, y cuando lo tienen, sus características son muy distintas a las de los sindicatos urbanos.

c) Hay que distinguir dentro del sector terciario, entre los servicios públicos, de tipo personal y el de los servicios gubernamentales.

⁶ Sin embargo, puede ocurrir que un segmento de esta población pertenezca a la vez a sindicatos y a estas organizaciones, lo que lleva a estudiar el peso relativo de ambas en las conciencias de los integrantes de este segmento (ver Touraine-Pécaut, 1966).

mentales (educación, salud, etc.) que poseen normas distintas de organización, estándoles prohibido organizarse, en la mayoría de los casos, a los empleados gubernamentales. (A excepción de Argentina y México, por ejemplo.)

d) Hay que excluir, dentro del empleo industrial, a los trabajadores que se desempeñan en empresas que tienen más de veinte trabajadores industriales que sí tienen derecho a organizarse en la mayoría de los países. Dadas las características de la estructura del empleo en el sector industrial, esto constituye un límite serio en la expansión posible del sindicalismo organizado en América Latina.

e) En la estructura del empleo por categorías ocupacionales hay que excluir aquellas categorías que, por definición, no se organizan en sindicatos, como son los patrones o los profesionistas liberales, los empleados de confianza a los trabajadores por cuenta propia, que son muy numerosos en algunos sectores como el comercio o los transportes.

f) También hay que tener en cuenta la superposición sindical. Es decir, existen trabajadores afiliados a varios tipos de sindicatos simultáneamente: por ejemplo, puede ocurrir que un sindicato se registre como industrial (o por empresa en algunos países) y tenga afiliados que a la vez pertenezcan a sindicatos profesionales (por calificación profesional), al nivel de la rama. En este caso existe una doble contabilización de los afiliados en los totales que se entregan.

g) Hay que tener en cuenta que los tipos de sindicatos prescritos legalmente pueden implicar serias limitaciones a las posibilidades de organización de los trabajadores. Así, por ejemplo, los trabajadores gubernamentales, los obreros industriales y los campesinos poseen regímenes legales distintos que dan lugar a segmentos organizados sin contactos entre sí y que tienen disposiciones, por ejemplo, respecto a negociaciones colectivas, que los diferencian profundamente los unos de los otros. Otros mecanismos de segmentación que se utilizan en América Latina son los regímenes diferentes de seguridad social y de prestaciones médicas, además de la clásica separación legal entre obreros y empleados que no siempre coincide con la diferencia entre trabajadores manuales y no manuales.

Lo más notorio de la información es la diversidad de tasas existentes en el continente, diversidad que fluctúa entre un mínimo de 1.3% en Guatemala a un máximo de 32.6% en Chile, sin considerar el caso cubano en donde esta tasa es alta por razones conocidas. ¿Qué implicaciones pueden desprenderse de esta situación? Las cifras presentadas sobre la tasa de sindicalización en América Latina son comparables, por una parte, al nivel internacional. En efecto, si se contrastan con las de países como EUA

Cuadro 5. América Latina: número y porcentaje de trabajadores sindicalizados en relación a la población económicamente activa

<i>Países</i>	<i>A</i> <i>Sindicalizados *</i>	<i>B</i> <i>Población activa **</i>	<i>A/B</i> <i>Porcentaje de sindicalizados</i>
Argentina	2 532 000 (1964)	7 524 469 (1960)	33.6
Bolivia	202 550 (1964)	1 736 900 (1960)	11.6
Brasil (1)	1 952 752 (1974)	29 557 224 (1970)	6.6
Colombia	1 246 800 (1964)	5 134 125 (1964)	24.3
Costa Rica	14 543 (1964)	395 273 (1960)	3.7
Cuba	1 510 075 (1964)	1 972 266 (1960)	76.6
Chile (2)	850 000 (1971)	2 607 360 (1970)	32.6
Rep. Dominicana	67 875 (1964)	820 710 (1960)	8.3
Ecuador	112 718 (1964)	2 220 800 (1974)	5.0
El Salvador	27 008 (1964)	807 092 (1961)	3.3
Guatemala	17 510 (1964)	1 317 140 (1964)	1.3
Haití	5 230 (1964)	1 747 187 (1950)	0.3
Honduras	27 102 (1964)	567 988 (1961)	4.8
México (3)	3 437 418 (1971)	12 955 057 (1970)	26.5
Nicaragua	20 200 (1964)	474 960 (1963)	4.3
Panamá	19 369 (1964)	336 969 (1960)	5.7
Paraguay	54 000 (1964)	586 415 (1962)	9.2
Perú (4)	550 000 (1974)	3 871 613 (1972)	14.2
Uruguay	197 916 (1964)	1 012 267 (1963)	18.9
Venezuela	1 590 429 (1964)	3 014 674 (1971)	52.7
Total	14 429 495	78 660 489	18.3

FUENTES: (1) Rodríguez (1974); (2) Borón (1975); (3) Zapata (1976); (4) Sulmont (1974).

* Todos los países en que los sindicalizados corresponden al año 1964 provienen de OEA, *América en cifras* (Washington, 1965).

** Los datos de la PEA provienen de los censos de población de los años respectivos.

NOTA: Con fines comparativos presentamos los datos siguientes:

USA	20 700 000	88 314 000	23.4
RFA	7 000 000	26 802 000	26.1
Francia	3 200 000	20 959 000	15.2
Italia	7 000 000	20 172 000	34.7
Suecia	1 500 000	3 567 000	42.0
Japón	9 400 000	52 462 000	17.9

FUENTE: *The Economist* (Londres), 1966.

(24%), Alemania (27%) o Francia (16%), se observa que son semejantes a las de países como México, Argentina, Colombia o Uruguay. Esto no quiere decir, sin embargo, que el sindicalismo latinoamericano tenga similitudes al de los países europeos o de Estados Unidos, ya que sin duda no tiene el mismo poder ni el mismo control del mercado de trabajo. Por ello debe desplazarse el análisis del poder del sindicalismo desde un mero cálculo cuantitativo hacia una interpretación en términos de la inserción en el sistema político o en las formas de representación de la clase obrera en las instancias decisionales como el Parlamento, las oficinas públicas, los conflictos laborales, etc. El problema, entonces, deviene en modificar la perspectiva cuantitativa en la medición del poder sindical. Se debe adoptar una perspectiva en la cual no se trata de ver solamente cómo las cifras de afiliación repercuten en el control del mercado de trabajo, sino más bien de ver cómo, a pesar del alto nivel de institucionalización de la realidad laboral y a pesar de las cifras comparables de la tasa de sindicalización, los niveles de remuneración son muy bajos en América Latina, las prestaciones son muy inferiores y están lejos de ser las mismas que las de los trabajadores de otros países con tasas de sindicalización similares.

Se podrían formular interrogantes como las siguientes: ¿por qué, si el grado de control del mercado de trabajo es similar en algunos países latinoamericanos al existente en Francia o Alemania, los dos sindicalismos tienen formas de incorporación diferentes al sistema político y la desigualdad en el nivel de vida de los trabajadores es tan importante? Si los mecanismos de representación política (al menos en la etapa 1930-1960) son similares, ¿cómo operan los sistemas políticos para producir relaciones tan diferentes entre éstos y sus respectivos sindicalismos? La respuesta a estas interrogantes hace volver a lo afirmado anteriormente. En efecto, el contexto del surgimiento del sindicalismo es el factor determinante y no los indicadores utilizados para medir su grado de control del mercado de trabajo o su grado de reflejo de la estructura ocupacional. Así, el tipo de desarrollo económico, basado en el fortalecimiento de ramas estratégicas como la minería o los servicios de infraestructura o la manufactura da lugar a un determinado tipo de sindicalismo. De la misma forma, la fisonomía que asume la estructura ocupacional puede no tener nada que ver con la manera en que se desarrolla el sindicalismo. Se llega así al análisis específico del sindicalismo latinoamericano, centrado en el modo en que el sistema político institucional puede concebirse como el factor clave en la explicación del funcionamiento de la organización sindical.

III. LOS LÍMITES A LA EXPRESIÓN ORGANIZADA DE LOS TRABAJADORES: LA LEGISLACIÓN SOCIAL Y EL PAPEL DEL ESTADO EN LA ACCIÓN SINDICAL

Con el análisis de la composición del sindicalismo latinoamericano se expusieron los elementos fundamentales que condicionan el surgimiento y el desarrollo de este movimiento social. Ahora se estudiará el funcionamiento del sindicalismo. Esto se realizará a partir del análisis de dos problemas: *a)* la aplicación de la legislación a los asuntos laborales; *b)* el papel del Estado en la acción sindical. Con esto se delimita el margen de acción que poseían las organizaciones sindicales en el período 1930-1960.

a) La aplicación de la legislación de los asuntos laborales

La crisis del sistema oligárquico que caracterizó los últimos años del siglo XIX y los primeros años del siglo XX dio lugar a la emergencia de fuerzas políticas, cuyos objetivos, en el campo laboral, fueron las bases para la promoción de una legislación apoyada por las clases medias. Estas fuerzas políticas inspiraron protestas que tenían por objetivo la introducción de modificaciones en las relaciones sociales. En la medida que las organizaciones obreras existentes en ese momento encontraron un aliado en otras clases se pudo llevar a cabo la promulgación de las leyes sociales que se incorporaron a textos legales en varios países de la región.

Es así, como en 1917, México incorpora a su Constitución esos preceptos (Reyna-Miquet, 1976), como en 1924 en Chile se promulgan una serie de decretos-leyes que regulan las condiciones de trabajo y fijan normas para la constitución de sindicatos (Poblete, 1945), como en Brasil (1937) el Estado Novo establece las posibilidades de organización sindical (Moraes Filho, 1966) y finalmente como en 1945, tanto en Argentina como en Colombia se promulgan leyes sobre organización sindical. Estas normas, si bien reflejan las preocupaciones obreras y las presiones que lograron plantear sobre el sistema institucional, no son tanto el reflejo de este incipiente poder de los trabajadores como la "otorración" por parte de estas clases medias, políticamente en ascenso, de estos beneficios a sus aliados obreros. Estos beneficios fueron importantes para mejorar la condición trabajadora, pero también constituyeron un marco que fijaba límites a la acción obrera e incorporaba serias restricciones a sus posibilidades de reivindicación. Por ello es que se ha sostenido que las leyes sociales fueron una válvula de escape para las presiones sociales que se encarnaron en los profundos conflictos que sacudieron a todos estos países, y corresponden a un proceso de "democratización por vía

autoritaria" (Touraine, 1961; Morris, 1967; Lechner, 1970; Zapata, 1970; Wiarda, 1976).

Las legislaciones laborales en cuestión plantean controles sobre: 1) los tipos de sindicatos que pueden existir legalmente; 2) la posibilidad o no de poder formar varios sindicatos que representen a los trabajadores de una misma empresa (o sea, la posibilidad de paralelismo sindical); 3) el empleo mínimo que debe tener una empresa para que en ella pueda formarse un sindicato; 4) las formas de utilización de los fondos sindicales y los procedimientos de cotización existentes; 5) la amplitud de la acción sindical, vale decir si su ámbito se reduce a la empresa o si puede actuar representando a los trabajadores de toda una rama económica; 6) la edad mínima para poder integrarse a un sindicato; 7) la posibilidad o prohibición de desarrollar actividades políticas como sindicato, así como la posibilidad o prohibición de que sus afiliados formen parte de partidos políticos; 8) la restricción en el ámbito de la contratación colectiva referida a la exclusividad del contrato para un sindicato o a la posibilidad de varios contratos según el número de sindicatos que existen; 9) la naturaleza estratégica de determinados sectores de la economía en los cuales se impide la formación de sindicatos y la realización de huelgas; ⁷ 10) la posibilidad o prohibición para los trabajadores del Estado, los empleados públicos, para formar organizaciones sindicales.

Éstas son, someramente, las limitaciones a las cuales están sujetos los sindicatos. Los beneficios recibidos por los trabajadores al aceptar estas disposiciones se refieren esencialmente a la jornada de ocho horas, a la regulación del trabajo nocturno, el pago de sueldos y salarios, al pago de los días domingos o pago del séptimo día, a la promulgación de normas sobre accidentes de trabajo y seguridad laboral, a las asignaciones por cargas familiares, a los suplementos por horas extraordinarias, al fuero de que gozan los dirigentes sindicales en el desempeño de las tareas sindicales, y en algunos casos, a la inamovilidad en el trabajo después de un periodo de prueba.

Al reflexionar sobre las limitaciones y las concesiones hechas al sindicalismo como parte de la estrategia de "democratización por vía autoritaria" se llega a formalizar la existencia de dos tipos esenciales de sindicalismo en América Latina, uno referido al marco del establecimiento industrial (empresa) y un segundo referido al marco de la rama o sector económico. Estos dos tipos no articulan solamente determinados rasgos de las limitaciones mencionadas, sino que también tienen repercusiones sobre la par-

⁷ Éste es el caso de las disposiciones del proyecto del Código del Trabajo propuesto por la Junta Militar en Chile, las cuales limitan, expresamente, la actividad sindical en las empresas del Estado prohibiendo las huelgas, por ejemplo.

tipificación de los trabajadores en la vida sindical, en las relaciones entre los dirigentes y la base, en las vinculaciones que existen entre los sindicatos y los partidos políticos, en los lazos que asocian al Estado con los sindicatos y con los partidos políticos, etc.

i) *El sindicalismo referido a la empresa*⁸

El sindicalismo dirigido por obreros de la empresa negocia directamente con el empresario las condiciones de contratación colectiva, sin poder recurrir al apoyo de federaciones o confederaciones ni tampoco a los sindicatos de otras empresas de la misma rama económica. Puede formular peticiones con respecto a las condiciones de trabajo y los salarios de la empresa en particular. Existe gran contacto entre dirigentes y base en las asambleas del sindicato y las peticiones reflejan acuerdos reales. Los dirigentes internalizan su rol en base al trabajo dentro de este marco y escasamente pueden aprender técnicas de negociación o capacitarse en otros asuntos que les puedan servir para las conversaciones con la empresa. En los países donde se produce este tipo de sindicalización, estos dirigentes pertenecen a partidos políticos, los que les proporcionan ciertos elementos para mejorar su capacidad de negociación. Finalmente, los sindicatos están estrechamente controlados por las autoridades del trabajo, quienes intervienen en los gastos y usos de los fondos sindicales, en las elecciones sindicales y en las asambleas sindicales. A pesar de las limitaciones que hemos mencionado, este tipo de sindicalismo da lugar a una forma de acción sindical relativamente autónoma del aparato estatal, ya que sus dirigentes y el contenido de la acción están contruidos por los propios trabajadores, los cuales desarrollan *gran autonomía* en la estructuración de sus reivindicaciones específicamente respecto de las instancias gubernamentales, a pesar de que tengan relaciones con determinados partidos políticos. De ello surge en América Latina el sindicalismo relativamente desvinculado del Estado, el cual estará contrapuesto al sindicalismo derivado de la organización al nivel de la rama o sector, que surgirá estrechamente ligado al Estado.⁹

⁸ Los estudios realizados han clasificado a Bolivia, Chile, Ecuador, Colombia, México (en parte) y Perú en el primer tipo y a Argentina, Brasil y Uruguay en el segundo tipo (Stafforini, 1970; Stavenhagen, Zapata, 1972; Morris, 1976).

⁹ Murrin y Portantieró (1971) demuestran que la autonomía sindical está correlacionada con la naturaleza de las estructuras políticas vigentes en el momento en que surgen los sindicatos. Concluyen que los sindicatos que surgen en periodos excluyentes, represivos, tenderán a ser más autónomos en su acción que aquellos que surgen en periodos de paternalismo estatal.

ii) El sindicalismo por ramas económicas

En este caso se discuten convenios o contratos colectivos válidos para todas las empresas de una misma rama y las condiciones de trabajo y de salarios contemplan a los trabajadores de toda esa rama irrespectivamente de las diferencias entre las empresas. Las ramas económicas en cuestión se fijan por ley y no coinciden, en general, con las que se utilizan en los censos, existiendo ordenamientos sindicales diferentes a los que se utilizan en los análisis económicos. Los dirigentes representan a toda la rama y a diferencia de aquellos que ya mencionamos, están indirectamente relacionados con los trabajadores de las diversas empresas. Las federaciones y confederaciones negocian con representantes empresariales de la rama, los cuales reflejan la organización de cámaras o asociaciones industriales que también, en algunos casos, se crean por ley como es el caso de México (Ley de Cámaras). Este sindicalismo permite una acción poderosa por parte de los trabajadores y permite a los dirigentes una latitud en cuanto a capacitación que no existe en el tipo anterior. Por ello, los dirigentes adquieren una personalidad política en cuanto tales, sin necesitar la militancia política para lograrla. Generalmente, la dirección de este tipo de sindicalismo está mucho más ligada a los políticos que controlan o avalan al sistema institucional que a los que se oponen a éste y por ello también estas directivas son más susceptibles de orientar su acción más en función de esos intereses que en función de los intereses que impulsan los trabajadores. Obviamente la generación de este liderazgo también proviene más de esas estructuras que de las empresas en particular que forman las ramas económicas.¹⁰

El significado del sindicalismo referido a la empresa y el referido a la rama económica no es de si el primero lleva el germen del corporativismo y de si el segundo depende más del Estado y de su política económica (Wiarda, 1976). Se trata de otra cosa. Se trata del problema de la dirección del sindicalismo. El sindicalismo referido a la empresa, a la vez que posee una dirección

¹⁰ Cabe mencionar que en algunos casos, especialmente el de los sindicatos nacionales de industria en México, a pesar de que legalmente son sindicatos que representan a ramas económicas, las negociaciones con las empresas se llevan a cabo individualmente por cada una de las secciones del sindicato nacional. Esta situación se explica por el tipo de relación que ha surgido entre el liderazgo más alto del sindicato y el Estado. Por ejemplo, el Sindicato Nacional de Trabajadores Mineros y Metalúrgicos de la República Mexicana llegó a ser, en un momento dado, tan poderoso que podía detener la actividad económica del país. Después de una lucha cruenta en la década de los cincuenta, que tenía por objetivo romper este poder, el sindicato mantuvo su organización nacional, pero la lucha reivindicativa la llevó a cabo en base a presiones muy localizadas empresa por empresa (Miller, 1966).

autónoma en relación a las instancias gubernamentales (puede que lo sea en relación a determinados partidos políticos, pero eso sería otro problema) tiene más probabilidades de responder a las presiones de los trabajadores y satisfacerlas. Claro está, en el sindicalismo de empresa es posible que determinados grupos de trabajadores colocados en empresas con capacidad de respuesta a las peticiones laborales puedan obtener más que otros trabajadores colocados en situaciones en que las empresas no pueden responder a esas presiones laborales. Sin embargo, en este caso también cabe señalar que los trabajadores situados en sectores económicos muy dinámicos consiguen elevar el tope accesible a toda la masa obrera y de esa manera mejoran las condiciones generales de la clase obrera.¹¹ Incrementan su capacidad de negociación y le permiten incrementar el poder efectivo del que dispone en su enfrentamiento con los patronos (Katzman-Vaccarezza, 1973).

Ahora, en lo que respecta el sindicalismo referido a la rama económica, si bien se alega, con razón, que puede conseguir más porque agrupa a más gente y refiere su acción a una determinada política económica del Estado, es posible, también, que las posibilidades concretas de los trabajadores de lograr mejores prestaciones se vean limitadas por acuerdos supralaborales entre la dirección sindical y los sectores políticos que controlan el Estado. Así, se introduce un control político de la acción sindical, la cual pasa a depender de otros niveles y no se puede desenvolver de acuerdo a su propia dinámica. Esto, si bien puede existir también en el sindicalismo centrado en la empresa, representa más peligros de manipulación para la clase obrera que pierde posibilidades de expresar autónomamente sus peticiones y, por qué no decirlo, posibilidades de democracia interna y de autonomía en la gestión de sus propios asuntos, en el caso de los sindicatos por ramas.

b) *El papel del Estado*

Además de las limitaciones fijadas al desarrollo del sindicalismo por parte del sistema político institucional, y por los escasos niveles de participación de los trabajadores en la vida sindical en la mayoría de los casos nacionales que han sido estudiados, existen limitaciones que el Estado introduce con respecto a la totalidad del campo de las relaciones laborales. La intervención del Estado se manifiesta en una serie de aspectos que tienen como resultado la subordinación de los actos del sistema de relaciones industriales a las directrices gubernamentales.

¹¹ Éste es el caso de las empresas productoras de materias primas para el mercado externo y también de aquellos que poseen un control monopólico del mercado interno.

La reglamentación de los niveles de remuneraciones a través de salarios mínimos, de las condiciones de trabajo y de salud en las faenas, los niveles de precios que pueden aplicar las empresas, y por lo tanto, la fijación de márgenes de rentabilidad, la aplicación de normas de inamovilidad del empleo que resultan en regulaciones de los niveles de empleo, la introducción de disposiciones sobre fomento a la pequeña y mediana industria, fijando límites en el empleo máximo de los establecimientos para que no puedan existir sindicatos, y particularmente la intervención de las autoridades del trabajo, directa o indirectamente en las negociaciones colectivas resultan en un marco muy cerrado dentro del cual, a pesar de su aparente racionalidad, se producen desbordamientos constantes que introducen a las máximas autoridades políticas, del Presidente de la República para abajo, a la esfera de la discusión de los problemas laborales (Payne, 1965; Urrutia, 1969; Barrera, 1972).

Se puede así proponer que existe una vinculación entre los movimientos sociales de protesta animados por los trabajadores, el surgimiento de nuevos grupos que ocupan el lugar de las élites oligárquicas más o menos desplazadas del poder y la creación de aparatos legales referidos a problemas laborales que, por un lado, atenúan los defectos más notorios de las prácticas empresariales del momento y, por otro lado, contribuyen a enmarcar la acción sindical dentro de límites precisos. La existencia de la legislación social amplió, considerablemente, el apoyo político que los grupos medios recibieron de parte de los obreros.

Esto permitió llevar a cabo en forma más coherente el proyecto económico de los grupos medios que tuvo su apogeo entre 1930 y 1955.

La jornada de ocho horas, la supresión del trabajo infantil, el pago en dinero efectivo, el mejoramiento de las condiciones de trabajo, así como las normas respecto de la organización sindical, de los conflictos y de la negociación colectiva, constituyeron el contenido de la estrategia emprendida por los nuevos grupos hegemónicos.

Esta estrategia les permitió obtener un margen de maniobra importante por lo menos hasta que el modelo de industrialización empezó a experimentar serias dificultades, lo que a su vez cuestionó las bases económicas sobre las cuales la legislación social había sido construida. Si bien siempre se pudo sostener que la burguesía industrial se había autoimpuesto una serie de cargas sociales que la obligaron a destinar una parte importante de los excedentes generados por la producción a satisfacer las obligaciones legales contraídas, a la vez se puede sostener que la existencia de estas disposiciones permitió enfrentar las presiones laborales con un marco institucional coherente que permitía la

negociación y evitaba los enfrentamientos anteriores y las pérdidas de producción por huelgas.

También se puede alegar en favor de la posición de estos sectores dominantes que consiguieron limitar la amplitud de las organizaciones sindicales, así como el carácter de la acción de los dirigentes sindicales a los cuales pudo controlar desde un comienzo. Las organizaciones y sus dirigentes debieron observar desde muy temprano disposiciones legales que autorizaban o prohibían tales o cuales tipos de acción. El proyecto de la burguesía industrial tuvo, por lo tanto, una coherencia que hoy en día parece muy funcional al proceso de acumulación capitalista en América Latina. Fuera de las características referidas al aparato sindical baste señalar, con respecto a las características referidas a la economía, que ellas favorecieron la creación de un mercado interno, lo que abrió el acceso al consumo a los grupos obreros que anteriormente se encontraban excluidos de éste.

Las limitaciones introducidas a la organización sindical están relacionadas con el tipo de control que los grupos dominantes desearon establecer sobre el sindicalismo en cada país. Por lo cual, se pueden hipotetizar relaciones entre la forma de estructura del Estado y la forma que asume la legislación social existente. En efecto, la forma que en cada país tomó la solución a la crisis del sistema oligárquico condiciona el tipo de legislación social que se promulga.

IV. LIDERAZGO Y ORGANIZACIÓN SINDICAL

Es posible referirnos aquí a dos temas que nos permiten rescatar algunos trabajos;¹² en primer lugar, la legitimidad que las organizaciones sindicales poseen para los trabajadores, y por otro lado, la relación entre líderes y organizaciones sindicales. Estos trabajos enfocan los problemas de los sindicatos en términos concretos superando así los planteamientos generales que se refieren a la estructura sindical, a su génesis y evolución dejando de lado los aspectos prácticos de su funcionamiento. Son trabajos realizados esencialmente en la década de los sesenta y se beneficiaron del clima relativamente abierto que imperaba en los sistemas políticos latinoamericanos para su realización. Además, son producto de investigaciones que utilizaron el trabajo de campo en forma

¹² Los principales estudios realizados sobre la dinámica interna de los sindicatos y la participación de los trabajadores en la vida sindical son entre otros: Brandão Lopes, 1965; Katzman-Vaccarezza, 1973; Landsberger, Barreira, Toro, 1964; Landsberger, 1968; Las Casas, 1975; Loyola, 1973; Lowy-Chucid, 1962; Magill, 1974; Neffa, 1971; Pécaut, 1971, 1974a, 1974b; Peppe, 1971; Rodríguez, 1970; Sigal, 1974; Touraine, Di Tella, Brams, Reynaud, 1967; Weffort. 1971; Winn, 1976; Zapata, 1975.

extensiva: en este sentido cabe aludir primero al trabajo del equipo de Lansberger en Chile en 1962 sobre *Los dirigentes de los sindicatos industriales chilenos*, y en seguida, a dos trabajos de Touraine, *Huachipato y Lota, estudio de la conciencia obrera en dos empresas chilenas* (1957), y más tarde, *Adaptación de los trabajadores a la vida industrial y urbana* (1967), realizada en Argentina, Colombia, Chile y la República Dominicana, sobre la cual se basan los informes de investigación de Pécaut, Las Casas y Sigal que citamos en la bibliografía.

Estos estudios concluyen afirmando: a) que existe un grado de adhesión considerable de la población obrera al sindicato (Las Casas, 1975); b) pero que es muy reducido el número de trabajadores que indican que los sindicatos deben lograr la mediación gubernamental para conseguir sus objetivos: los trabajadores chilenos estiman que los sindicatos deben mejorar las condiciones de trabajo, mejorar las prestaciones y organizar a la clase obrera en forma directa sin la intervención del Estado. Por otro lado, en lo que respecta a lo que hemos llamado legitimidad de las organizaciones sindicales es posible distinguir dos niveles: el de la organización central nacional (vale decir confederal) y el nivel de las organizaciones sectoriales, como son las federaciones por rama económica. A este respecto, también a partir de la encuesta de 1967 sobre los obreros chilenos, es posible constatar que las federaciones poseen un nivel más alto de legitimidad que las centrales sindicales; los argumentos se centran, esencialmente, en el carácter político que puede asumir la central sindical, lo cual puede perjudicar la acción según algunos trabajadores. Aquí vale la pena recordar los alcances que hacía Landsberger (1964) sobre las posiciones de los líderes de los sindicatos industriales ante la organización sindical en Chile, en los cuales se mencionaba el alto grado de legitimidad del sindicato como instrumento reivindicativo, lo que iba, en la opinión de esos líderes, en desmedro de la federación y de la central. Precisamente aquí se puede relacionar las consideraciones sobre el sindicato por empresa y sobre el sindicato por rama con estas opiniones: los líderes entrevistados por Landsberger y su equipo constataban que el sindicato industrial (es decir, el sindicato a nivel de empresa) poseía mayores posibilidades de desarrollar una acción autónoma sin la intervención ni del Estado ni de los partidos políticos, la cual pudiera desvirtuar los objetivos de la clase obrera, mientras que los sindicatos por rama estaban mucho más expuestos a estas intervenciones. En un trabajo realizado en 1971 en tres sectores nacionalizados en Chile, el carbón, el salitre y el acero (Guglielmetti, Zapata-Noe, 1971), también se constató que frente a las proposiciones que la CUT (Central Única de Trabajadores de Chile) hacía con respecto a crear sindicatos por rama económica, haciendo

desaparecer los sindicatos industriales, los dirigentes de esos sectores no estaban del todo convencidos de los beneficios que este cambio acarrearía para ellos, sus organizaciones y para los trabajadores. Por lo cual podemos concluir que tanto los trabajadores entrevistados por Las Casas en 1967, como los líderes entrevistados por Landsberger y Guglielmetti en 1962 y 1971 coinciden en destacar el papel de las organizaciones sindicales a nivel de empresa e incluso de rama (como las federaciones), pero que no son tan partidarios de las organizaciones confederales que son consideradas políticas. Valdría la pena conocer las opiniones de trabajadores de otros países sobre este problema.

CONCLUSIÓN

En la década de 1970 las organizaciones sindicales deben hacer frente a una serie de problemas cuya característica común es la incertidumbre creciente sobre la posición de los obreros en el contexto político nacional. La incapacidad del sistema económico para absorber el crecimiento proyectado de la mano de obra y la subutilización de la mano de obra actualmente empleada, las reestructuraciones de las formas de organización sindical que transforman totalmente los marcos institucionales puestos en vigor en la década de 1920, la intensificación de los contrastes en materia de ingresos entre los diversos grupos sociales se conjugan para impedir un incremento significativo de la productividad del trabajo, para obstaculizar mejorías en la situación obrera y para complicar el trabajo de organización, básico en el sindicalismo. Por otro lado, el peso de la cesantía, y del subempleo sobre los sectores organizados en sindicatos convierte a éstos en refractarios al cambio social y crea sostenes de soluciones reaccionarias. Se defiende así el sindicalismo en vez de seguir la inspiración original de la unidad de la clase. Muchas veces los sectores sindicalizados se oponen al sector marginal de las grandes ciudades latino-americanas. De esta forma, el "ejército industrial de reserva" ya no forma parte de la clase obrera industrial organizada y, al contrario, el sindicalismo que representa a esta última no tiene aparentemente nada que ofrecerle al primero. Todo ello conduce claramente a las soluciones de autoridad observables actualmente. Por otra parte, el proceso inflacionario y la crisis del capitalismo mundial, así como las condiciones difíciles en que se desenvuelve el desarrollo económico de América Latina, afectan las orientaciones de las organizaciones sindicales, endureciendo, muchas veces, su comportamiento. Esto conduce a una progresiva limitación del ámbito político en que se desenvuelve el sindicalismo y a la represión política de sindicatos, afiliados y dirigentes.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, Mercedes y Vilas, Carlos María: "Sindicatos y dominación social 1974 en la República Dominicana", CEIL-CONICET, *Movimiento obrero, sindicatos y poder en América Latina*, Buenos Aires, Editorial El Coloquio.
- Anderson, Thomas: *Matanza, El Salvador's communist revolt of 1932*, 1971 Lincoln, University of Nebraska Press.
- Alexander, Robert: *The Bolivian National Revolution*, Nueva Jersey, 1958 Rutgers University Press.
- : *Labor relations in Argentina, Brazil and Chile*, Nueva York, 1962 McGraw-Hill Book Company.
- : *Organized labor in Latin America*, Nueva York, The Free 1965 Press.
- Alba, Víctor: *Historia del movimiento obrero en América Latina*, México, 1964 Libreros Mexicanos Reunidos.
- : *Politics and the labor movement in Latin America*, Stanford, 1967 Stanford University Press.
- Álvarez, A., y E. Sandoval: "Desarrollo industrial y clase obrera en 1975 México", *Cuadernos Políticos*, núm. 4.
- Álvarez Madrid, José: "Forma y realidad de la participación en el sector privado industrial", México. Presentado al Seminario sobre movimientos laborales en América Latina, ICIS-CLACSO, 8-13 de noviembre.
- Angell, Alan: *Politics and the labor movement in Chile*, Londres, Oxford 1972 University Press.
- : "La clase obrera y la política en Chile", *Desarrollo Económico*, 1969 vol. 69, núm. 33.
- Angeleri, Luis: *Los sindicatos argentinos son poder*, Buenos Aires, Ed. 1970 Pleamar.
- Arauco, Fernando: "Sobre la Central Obrera Boliviana", *Cuadernos Po-* 1975 *líticos*, núm. 4.
- Astiz, Carlos: *Pressure groups and power elites in Peruvian politics*, 1969 Ithaca, Nueva York, Cornell University Press.
- Baily, S. L.: *Labor, nationalism and politics in Argentina*, Nueva Jersey, 1967 Rutgers University Press.
- Barrera, Manuel: *El sindicalismo industrial: anhelos, métodos de lucha, relaciones con la empresa*, Santiago, Universidad de Chile.
- : "Perspectiva histórica de la huelga obrera en Chile", *Cuader-* 1971 *nos de la Realidad Nacional*, núm. 9, septiembre.
- : "Política imperialista y conflicto obrero en Chile; el caso de 1973 los sindicatos de la Gran Minería del Cobre", *Ciencias Administrativas*, 15 (40).
- Barria Seron, Jorge: *Los movimientos sociales en Chile, 1910-1926*. Tesis s.f. de licenciatura, Escuela de Derecho, Santiago, Universidad de Chile.

- : *Trayectoria y estructura del sindicalismo en Chile 1964-1962*, 1963 Santiago, Instituto de Organización y Administración (INSORA), Universidad de Chile.
- : *Los sindicatos de la Gran Minería del Cobre, Santiago*, INSORA, 1970
- : *Historia de la CUT*, Santiago, Ed. Prensa Latina, 1971
- Basurto, Jorge: "Obstáculos al cambio en el movimiento obrero", en 1972 *El Perfil de México en 1980*, México, Siglo XXI.
- : *El proletariado industrial en México, 1850-1930*, México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, 1975
- Bissio, R.; Forni, F. y Neffa, J. C.: "Estructuras sindicales de los trabajadores industriales en el área metropolitana de Buenos Aires, 1955-1971", en CEIL-CONICET, *Movimiento obrero, sindicatos y poder en América Latina*, Buenos Aires, Ed. El Coloquio.
- Bonilla, Frank: "The urban worker", en J. Johnson, *Continuity and Change in Latin America*, Stanford, Stanford University Press, 1964
- Bonilla, Frank y Glazer, Myron: *Student politics in Chile*, Nueva York, 1970 Basic Books, Inc.
- Bonilla, Heraclio: *El minero de los Andes: una aproximación a su estudio*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, 1974
- Bourricaud, François: "Syndicalisme et politique: le cas péruvien", Paris, 1961 *Sociologie du travail*, núm. 4.
- : *Pouvoir et société dans le Pérou contemporain*, Paris, A. Colin, 1969
- Boron, Atilio: "Notas sobre las raíces histórico-estructurales de la movilización política en Chile", *Foro Internacional*, núm. 61, 1975
- Brandão Lopes, Juarez: "Relaciones industriales en dos comunidades del interior", Kahl, J. (comp.), *La industrialización en América Latina*, México, Fondo de Cultura Económica, 1965
- : "Adaptación de migrantes rurales en Sao Paulo", Kahl, J. (comp.), *La industrialización en América Latina*, México, Fondo de Cultura Económica, 1965
- : "Etude de quelques changements fondamentaux dans la politique et la société brésilienne", *Sociologie du travail*, núm. 3, 1967
- : "Fixacao do operario do origen rural na industria", *Educacao e ciencias sociais*, 1957
- Bray, Donald: *Chilean Politics during the second Ibáñez Government, 1952-58*, Stanford, Stanford University (Tesis doctoral inédita), 1961
- Briones, Guillermo y Mejía Valera, José: *El obrero industrial: aspectos sociales del desarrollo económico en el Perú*, Lima, Instituto de Investigaciones Sociológicas, Universidad Nacional de San Marcos, 1964
- Brown, J. R.: "Nitrate crises, combinations and the Chilean Government in the nitrate age", *Hispanic American Historical Review*, vol. 43, núm. 2, 1963

- Cajarville, Sergio: "Los cañeros de Artigas, Uruguay, de la reivindicación a la rebelión". Trabajo presentado al Simposio Latinoamericano de Estudios Empíricos de Participación Social, 15-18 de marzo, Lima, Perú.
1971
- Camacho, Manuel: "La Huelga de Saltillo", *Foro Internacional*, núm. 60.
1975
- Cardoso, F. H.: "Le prolétariat brésilien, situation et comportement social", *Sociologie du Travail*, núm. 4.
1961
- y Reyna, J. L.: "Industrialización, estructura ocupacional y estratificación social en América Latina", en *Cuestiones de Sociología del Desarrollo*, Santiago, Ed. Universitaria.
1968
- y Faletto, E.: *Dependencia y desarrollo en América Latina*, México, Siglo XXI.
1970
- Castro Contreras, J.: "Perú, implicaciones políticas del conflicto bancario de 1964", *Aportes*, núm. 24, abril.
1972
- CEPAL: "La seguridad social y el desarrollo: la experiencia latinoamericana", *Boletín Económico de América Latina*, vol. 13, núms. 1 y 2.
1968
- Centro de Estudios e Investigaciones Laborales (CEIL) y Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET): *Movimiento obrero, sindicatos y poder en América Latina*, Buenos Aires, Ed. El Coloquio.
1974
- Chaplin, David: "Industrial labour recruitment in Peru", en *América Latina*, Río de Janeiro, año 9, núm. 4, oct.-dic.
1966
- : *The Peruvian Industrial Labour Force*, Princeton, Princeton University Press.
1967
- : "Blue collar workers in Peru", *International Journal of Comparative Sociology*, vol. x, núms. 1-2, marzo-junio.
1969
- Chilcote, Ronald: *The Brazilian Communist Party: conflict and consensus, 1922-1970*, Nueva York.
1974
- Collier, David: "Timing of economic growth and regional characteristics in Latin America", *Comparative Politics*.
1975
- Chi-Yi-Chen y Enrique Bruckert: "Organizaciones laborales en Venezuela", CEIL-CONICET, *Movimiento obrero, sindicatos y poder en América Latina*, Buenos Aires, Ed. El Coloquio.
1974
- Concha, Iván Enrique: *Cuestiones obreras*, Santiago de Chile, Imp. Barcelona.
1899
- : *Conferencias sobre economía social*, Santiago de Chile, Imp. Chile.
1918
- Church, Philip: "Labor relations in mineral and petroleum resource development", Mikesell, R., *Foreign investment in the petroleum and mineral industries*, Baltimore, The John Hopkins Press.
1971
- De Shazo, Peter: *Urban workers and labor unions in Chile, 1902-1927*, Madison, University of Wisconsin (tesis doctoral).
1977
- Delich, Francisco: *Crisis y protesta social*, Buenos Aires, Ed. Signos.
1971

- : "Líderes e ideología en un sindicato de empleados de banco", 1972 Argentina. Trabajo presentado al grupo de trabajo de desarrollo cultural, II Reunión, CLACSO, México.
- : "Condición obrera y sindicato clasista", trabajo presentado al 1972 Seminario Movimientos Laborales en América Latina, San José, Costa Rica, 12-18 de noviembre.
- Di Tella, Torcuato: *El sistema político argentino y la clase obrera*, Buenos Aires, Ed. de la Universidad, EUDEBA.
- (comp.): *Estructuras Sindicales*, Buenos Aires, Ed. del Instituto. 1969
- (comp.): *Argentina, Sociedad de Masas, Buenos Aires*, EUDEBA. 1965
- Domitra, Michael: *Die Rolle der Gewerkschaften in mexikanischen Herrschaftssystem*, Bonn-Bad Godesberg, Verlag Neue Gesellschaft GmbH. 1976
- Erikson, K.; Peppe, Patrick y Spalding, Hobart: "Research and the urban 1974 working class and organised labor in Argentina, Brazil and Chile: what is left to be done", *Latin American Research Review*, vol. ix, núm. 2.
- Fagan, Stuart: "Unionism and Democracy", en J. Martz y D. Myers 1977 (comps.), Venezuela, *The Democratic Experience*, New York, Praeger-Holt-Rinehart and Winston.
- Falleto, Enzo: "Incorporación de los sectores obreros al proceso de desarrollo", 1966 *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 38, núm. 3.
- Feder, Ernest: *Violencia y despojo del campesino: el latifundismo en 1972 América Latina*, México, Siglo XXI.
- Form, William y Blum, Albert (comps.): *Industrial relations and social 1965 change in Latin America*, Gainesville, University of Florida Press.
- Flores, Galindo: *Los mineros de la Cerro de Pasco: 1900-1930, un intento 1964 de caracterización política*, Departamento de Ciencias Sociales, Universidad Católica de Lima.
- Galenson, Walter (comp.): *Comparative Labor Movements*, Nueva York, 1952 Prentice Hall.
- : *La clase obrera y el desarrollo económico*, México, Centro 1959 Regional de Ayuda Técnica.
- : *Problemas laborales de los países en desarrollo*, México, Centro 1962 Regional de Ayuda Técnica.
- : *Labor in developing economies*, Berkeley, University of California Press. 1962
- Gale, R. P.: "Industrial development and the blue collar worker in 1969 Argentina", *International Journal of Comparative Sociology*.
- Gall, Norman: "Bolivia's mines yield tin and violence", *The Wall Street 1966 Journal*, Nueva York, enero 12.
- : "Copper is the wage of Chile", *American Universities Field 1972 Staff, West Coast South America Series*, vol. xix, núm. 3.
- : "Bolivia, the price of tin", *American Universities Field Staff, 1974 West Coast South America Series*, vol. xxi, núms. 1-2.

- García, Antonio: "Los sindicatos en el esquema de la revolución nacional: el sindicalismo en la experiencia boliviana de nacionalización y desarrollo", *El Trimestre Económico*, vol. xxxiii, núm. 132.
- Germani, Gino: "Démocratie et classes populaires en Amérique Latine", *Sociologie du Travail*, núm. 4.
- : "Investigación sobre los efectos sociales de la urbanización en un área obrera del Gran Buenos Aires", Philip Hauser (comp.), *La urbanización en América Latina*, París, UNESCO.
- : "El surgimiento del peronismo: el rol de los obreros y de los migrantes internos", *Desarrollo Económico*, Buenos Aires, vol. 13, núm. 51.
- Gianella, Jaime: *Marginalidad en el área metropolitana de Lima*, Lima, DESCO.
- Gilhodes, Pierre: "La Colombie et l'United Fruit Company", *Revue Française de Science Politique*, vol. 67.
- Giusti, Jorge: *Social Marginality in Chile, the process of squatter settlement in Santiago*, Washington University (Tesis doctoral inédita).
- Goldrich, D.; Pratt, R. y Schuller, G.: "The political integration of lower class urban settlements in Chile and Peru", en *Studies in Comparative International Development*.
- Goldenberg, Boris: *Gewerkschaften in Latin American*, Hannover (Trad. española, ILDIS, *Los sindicatos en América Latina*, Hannover, Verlag für Literatur und Zeitgeschehen, 1967).
- Gómez-Tagle, Silvia y Miquet, Marcelo: "Integración o democracia sindical: el caso de los electricistas", *Tres estudios sobre el movimiento obrero en México*, México, El Colegio de México, *Jornadas*, núm. 80.
- González Casanova, Pablo: *La democracia en México*, México, Ed. Era.
- 1965
- González, Vinicio: "Movimientos laborales en Centro América, notas preliminares para su estudio", presentado al Seminario sobre Movimientos Laborales en América Latina, ICIS-CLACSO, México, noviembre.
- González, Senen: *Breve historia del Sindicalismo Argentino*, Buenos Aires, Alzamor Editores.
- 1974
- : *El sindicalismo después de Perón*, Buenos Aires, Ed. Galerna.
- 1971
- Gurrieri, Adolfo (con F. Zapata): "Sectores obreros y desarrollo en Chile", Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social, Santiago de Chile.
- 1967
- : "Consideraciones sobre los sindicatos chilenos", París, *Aportes*, núm. 9, julio.
- 1968
- Guglielmetti, P.; Zapata, F. y Noé, M.: "El sindicato único en tres empresas del área social", Centro de Estudios Sindicales y Cooperativos, Santiago (CESCO), Universidad de Chile.
- 1971

- Halperin, Tulio: "Algunas observaciones sobre Germani, el surgimiento del peronismo y los migrantes internos", *Desarrollo Económico*, vol. 14, núm. 56.
1975
- Jelin, Elizabeth: "Concept of working class embourgeoisement", *Studies in Comparative International Development*, New Brunswick, vol. 9, núm. 1.
1974
- : "Espontaneidad y organización en el movimiento obrero", *Revista Latinoamericana de Sociología* (Nueva época), núm. 2.
1975
- Jobet, J. C.: *Ensayo crítico del desarrollo económico-social de Chile*, Santiago de Chile, Ed. Universitaria.
1955
- Joxe, Alain: *Las fuerzas armadas en Chile*, Santiago de Chile, Ed. Universitaria.
1966
- Kantor, Harry: *The ideology and program of the Peruvian Aprista Movement*, Berkeley, University of California Press.
1953
- Katzman, Rubén: "Movimiento sindical y decisiones nacionales", *Foro Internacional*, núm. 54.
1973
- y Vaccarezza, Leonardo: "Participação de afiliados nas eleições de sindicatos industriais", *Dados*, núm. 10.
1973
- Klaren, Peter: *La formación de las haciendas azucareras y los orígenes del APRA*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos.
1970
- : *Modernization, dislocation and origins of the Peruvian Aprista Party, 1870-1937*, Austin, University of Texas Press.
1973
- Kerr, Clark y Siegel, A.: "Inter-industry propensity to strike", Flanders, A. (comp.), *Collective Bargaining*, Penguin Books.
1966
- Kruijt, D. y Vellinga, M.: *Arbeidsrelaties en multinationale Onderneming: de Cerro de Pasco Corporation Peru (1902-1973)*, Holanda, Tesis de doctorado, Universidad de Utrecht (resumen en inglés).
1975
- : *The political economy of enclaves in Peru*, Holanda, Center for Comparative Socio-Economic Studies, Universidad de Utrecht.
1976
- Gordon, E.; Hall, M. y Spalding, H.: "A survey of Brazilian and Argentine materials at the International Instituut voor Socials Geschiedms in Amsterdam", *Latin American Research Review*, vol. 8, núm. 3.
1973
- Hall, Michael: *The origins of mass immigration in Brazil, 1871-1914* (Tesis doctoral inédita), Columbia University.
1969
- Harding, Timothy: *A political history of organized labor in Brazil*, Stanford, Stanford University (Tesis doctoral inédita).
1973
- Huizer, Gerrit: *El potencial revolucionario del campesino en América Latina*, México, Siglo XXI.
1973
- Las Casas, Roberto: *Le comportement ouvrier au Chili*, Paris, Thèse de Doctorat de Troisième Cycle, Ecole Pratique des Hautes Etudes.
1975
- Labastida, Julio: "Tula: una experiencia proletaria", *Cuadernos Políticos*, núm. 5.
1975
- Landsberger, H.; Barrera, M. y A. Toro: "The Chilean labor union leader: a preliminary report and his background and
1964

- attitude", *Industrial Relations and Labor Review*, vol. 17, núm. 3.
- Landsberger, Henry: "The labor elite: is it revolutionary", Lipset, S. M. y A. Solari (comps.), *Elites in Latin America*, Nueva York, Oxford University Press.
- : "Do ideological differences have personal correlates". *Economic Development and cultural change*, octubre, vol. 16, núm. 2.
- y Canitrot, Fernando: *Iglesia, intelectuales y campesinos, la huelga campesina de Molina*, Santiago, Ed. del Pacifico.
- Lechner, Norbert: *La democracia en Chile*, Buenos Aires, Ed. Signos. 1970
- Little, Walter: "La tendencia peronista en el sindicalismo argentino, el caso de los obreros de la carne", París, *Aportes*, núm. 19, enero.
- Lora, Guillermo: *Historia del movimiento obrero boliviano, 1848-1933*, 1967 Ed. Los Amigos del Pueblo, La Paz, tres tomos.
- Loyola, Andrea: *Les ouvriers et le populisme: les attitudes ouvrières à Juiz de Fora*, Paris, École Pratique des Hautes Etudes. (Thèse de Doctorat de Troisième Cycle.) 1973
- Lowy, Michael y Chucid, Sarah: "Opiniones e attitudes de lideres sindicais metalurgicos", *Revista Brasileira de Estudios Políticos*, núm. 13. 1962
- Magill, John: *Labor unions and political socialization, a case study of Bolivian workers*, Nueva York, Praeger Publishers. 1974
- Malloy, James: "Revolutionary politics", Malloy and Thron, R., *Beyond the revolution, Bolivia since 1952*, Pittsburgh, Pittsburgh University Press. 1974
- Maram, Sheldor: *Anarchists, immigrants and the Brazilian labor movement, 1890-1920*, Universidad de California. (Tesis doctoral inédita.) 1972
- Marchand, Bernard: *Venezuela, travailleurs et villes du pétrole*, Université de Paris, Travaux et Mémoires de l'Institut de Hautes Etudes d'Amérique Latine, núm. 26. 1971
- Marcilio, Ma. Luisa: "Industrialisation et mouvement ouvrier a Sao Paulo au début du xx siecle", *Le Mouvement Social*, Paris, núm. 53. 1965
- Margulis, Mario: "Análisis de un proceso migratorio rural urbano en Argentina", *Aportes*, núm. 3. 1967
- Mariátegui, José Carlos: *Siete ensayos de interpretación de la realidad peruana*, Lima, Biblioteca Amauta. 1928
- Marx, Karl: *Miseria de la filosofía*, París, La Pleiade, Gallimard (ed. original de 1847). 1965
- Matos Mar, José: "Las barriadas de Lima: un exemple d'integration a la vie urbaine", P. Hauser (comp.), *L'urbanisation en Amérique Latine*, Paris, UNESCO. 1962
- Medina Hoyos, Francisco: *Cananea, cuna de la Revolución Mexicana*, 1956 México.
- Mejía Valera, José: "Conflicto industrial en el Perú", *Cuadernos Americanos*, marzo-abril. 1972

- : "El comportamiento del obrero peruano", *Aportes*, núm. 24.
1972
- : "Los sindicatos como grupos de presión", *Revista de Sociología*,
1964 Universidad Mayor de San Marcos, Lima, Perú, julio-septiembre.
- Mesa Lago, Carmelo: "El problema de los incentivos en Cuba", *Aportes*,
1971 núm. 20, abril.
- Millen, Bruce: *The political role of labor in developing countries*, Wash-
1963 ington, The Brookings Institution.
- Millon, Robert: *Vicente Lombardo Toledano: an intellectual biography*
1963 of a Mexican Marxist, University of North Carolina at Chapel Hill (tesis doctoral).
- Miller, Richard: *The role of labor organizations in a developing country:*
1966 *the case of Mexico*, Ithaca, N. Y. Cornell University (tesis doctoral inédita).
- Méndez de Almeida, Ángela y Lowy, Michael: "Union structure and
1976 labor organizations in contemporary Brazil", *Latin American Perspectives*, vol. III, núm. 1.
- Moraes, Evaristo: *O sindicato unico do Brasil*, Rio de Janeiro, Editora
1962 do Norte.
- : "A regulamentacao das relacoes de trabalho no Brasil", *Revista*
1963 *Brasileira de Ciencias Sociais*.
- Morris, James: *Elites intellectuals and consensus, a study of the social*
1966 *question and the industrial relations system in Chile*, Ithaca, N. Y. Cornell University Press (trad. castellana, Ed. del Pacífico, Santiago, Chile, 1967).
- Murmis, Miguel y J. C. Portantiero: *Estudios sobre los orígenes del*
1972 *peronismo*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Neffa, Julio: "La participación interna de los sindicatos en Argentina:
1971 estudio del Sindicato de Luz y Fuerza de Capital Federal", trabajo presentado al Simposio Latinoamericano de Estudios Empíricos de Participación Social, 15-18 de marzo, Lima, Perú.
- North, Lisa: *Civil Military relations in Argentina, Chile and Peru*, Ber-
1967 keley, Instituto de Relaciones Internacionales, Universidad de California.
- Pasado y Presente: "El significado de las luchas obreras actuales", Bue-
1973 nos Aires, julio-diciembre.
- Paris, Robert: "Mariategui, un solerismo ambiguo", *Aportes*, núm. 22,
1971 octubre.
- : Prefacio a la edición francesa de, *Siete Ensayos de interpreta-*
1968 *ción de la realidad peruana*, París, Máspero.
- Pasara, L. y Santistevan, J.: "Industrial communities and trade unions
1973 in Peru, a preliminary analysis", *International Labour Review*, vol. 88, núm. 23.
- Pasara, L.; Santistevan, J.; Bustamante, A. y García Sayán, D.: *Dinámica*
1974 *de la comunidad industrial*, Lima, DESCO (Centro de Estudios de Promoción del Desarrollo, Área Laboral).
- Parraks, S.: "The labor surplus model and wage behavior in Mexico",
1972 *Industrial Relations*.

- Payne, James: *Labor and politics in Peru, the system of political bargaining*, New Haven, Yale University Press.
1965
- : "Peru, the politics of structured violence"; *The Journal of Politics*, vol. 27, núm. 2.
1965
- Pécaut, Daniel y Touraine, Alain: "Conscience ouvriere et développement économique en Amérique Latine", *Sociologie du Travail*, núm. 3.
1967
- Pécaut, Daniel: "Histoire et structure du syndicalisme en Colombie", *Problèmes d'Amérique Latine*, núm. 3507.
1968
- : "La clase obrera en Colombia", informe de investigación, 1971
Centre d'Etudes de Movements Sociaux, Paris, Ecole Pratique des Hautes Etudes.
- : "Sindicalismo y movilización popular: el caso de Colombia", en 1974a
Ceíl-Conicet, Buenos Aires, Ed. El Coloquio.
- : "Datos para una historia de la Unión de Trabajadores de Antioquia, Colombia", manuscrito.
1974b
- Peppe, Patrick: *Working class politics in Chile*, Columbia University
1971 (Tesis doctoral inédita).
- Peralta Ramos, Mónica: *Etapas de acumulación y alianzas de clases en Argentina (1930-1970)*, Buenos Aires, Siglo XXI.
1972
- Petras, James: "The working class vote in Chile: Christian Democracy versus Marxism", Davis, S., y Goodman, L. (comps.), *Workers and Managers in Latin America*, Lexington, Mass.
1972
- Petras, James y Zeitlin, Maurice: "Miners and agrarian radicalism",
1967 *American Sociological Review*, vol. 32, núm. 4.
- Petras, James y Zeitlin, Maurice: *Latin America: Reform or revolution, a reader*, Greenwich, Connecticut, Fawcett Publications, Political perspectives series.
1968
- Poblete, Moisés: *El movimiento de asociación profesional obrera en Chile*,
1945 México, El Colegio de México, jornadas núm. 29.
- : *El movimiento obrero latinoamericano*, México, Fondo de Cultura Económica.
1946
- Poblete, Moisés y Burnett, B.: *The rise of the Latin American labor movement*, Nueva York, Bookman.
1960
- Ponce, Jaime: "El sindicalismo boliviano", *Desarrollo Económico*, vol. 9,
1969 núm. 33.
- Powell, John: *Preliminary report on the Federación Campesina de Venezuela*, University of Wisconsin, Land Tenure Center.
1964
- Raby, David: "La contribución del cardenismo en el desarrollo de México", *Aportes*, núm. 26, octubre.
1972
- Rama, Carlos: *Mouvements ouvriers et socialistes en Amérique Latine*,
1959 Paris, Les Editions Ouvrières.
- Ramírez Necochea, Hernán: *Historia del movimiento obrero en Chile*,
1956 Santiago de Chile, Siglo XXI, Ed. Lautaro.
- : *Origen y formación del Partido Comunista de Chile*, Santiago,
1965 Ed. Austral.
- Ramos, Joseph: *Labor and development in Latin America*, Nueva York, Columbia University Press.
1970

- Recabarren, Luis Emilio: *Obras Completas*, La Habana, Cuba, Instituto Cubano del Libro.
1975
- Restrepo, Iván: "El caso de los jornaleros agrícolas en México", *Aportes*, 1972, núm. 23, enero.
- Reyna, J. L. y Miquet, Marcelo: "Introducción a la historia de las organizaciones obreras en México", en *Tres estudios sobre el movimiento obrero en México*, México, El Colegio de México, Jornadas 80.
1976
- Rodríguez, Leoncio: "Sindicalismo, clases sociales y desarrollo", *Revista Latinoamericana de Sociología*, vol. II, núm. 1.
1966
- : *Conflicto Industrial e Sindicalismo no Brasil*, Sao Paulo, Difusao Europeia do Livro.
1966
- : "Classe operaria e sindicalismo do Brasil", en Rodríguez, L. (comp.), *Sindicalismo e Sociedad*, Sao Paulo, Difusao Europeia do Livro.
1968
- : *Industrializacao e atitude operarias*, Sao Paulo, Difusao Europeia do Livro.
1970
- Romero, Salvador: Bolivia: sindicalismo campesino y partidos políticos,
1972 *Aportes*, núm. 23, enero.
- Rott, Renate: *Die Mexicanische Gewerkschaftsbewegung*, Scriptor Verlag,
1975 Kronberg/TS. Alemania Federal.
- Rubio, J. L.: *Las internacionales obreras en América Latina*, Madrid,
1971 editada por el autor.
- Sánchez, Carlos: "Estrategias y objetivos de los sindicatos argentinos",
1973 Universidad Nacional de Córdoba, Instituto de Economía y Finanzas, Serie de Investigaciones núm. 18 (mimeo.).
- Sánchez, Carlos y Arnaudo, Aldo: "The economic power of Argentine manufacturing labor unions", en Sturmthal, A. (comp.), *International unionism in transition*, Urbana, Ill., University of Illinois Press.
1973
- Sarti, Ingrid: *Estiva e política: Estudo de caso no Porto de Santos*, Sao Paulo, Universidad de Sao Paulo. (Tesis de maestría.)
1973
- Scoville, James: "Some determinants of the structure of labor movements", en Sturmthal, A. (comp.), *International unionism in transition*, Urbana, Ill., University of Illinois.
1973
- Segall, Marcelo: *Desarrollo del capitalismo en Chile, cinco ensayos dialécticos*, Santiago de Chile, s/n.
1953
- : "Las luchas de clases en las primeras décadas de la república de Chile", *Anales de la Universidad de Chile*.
1962
- : "Biografía Social de la Ficha Salario", *Revista Mapocho*, vol. II, núm. 2.
1964
- Simao, Axis: "Industrializacao e sindicalismo no Brasil", *Revista Brasileira de Estudos Politicos*, Belo Horizonte (Idem., *Sociologie du Travail*, núm. 4).
1962
- Simon, S. F.: "Anarchism and anarco-sindicalism in South America",
1946 *Hispanic American Historical Review*, vol. 26, núm. 1.
- Sigal, Silvia: "Acción obrera en una situación de crisis: Tucumán, 1966-1968", trabajo presentado al Simposio Latinoamericano
1971

- de Estudios Empíricos de Participación Social, 15-18 de marzo, Lima, Perú.
- : "Attitudes ouvrières en Argentine", informe de investigación, 1974 Centre d'Etudes des Mouvements Sociaux, Paris.
- Sirvent, Carlos: "La burocracia en México, el caso de la Federación de Sindicatos de Trabajadores al Servicio del Estado (FSTSE)", *Estudios Políticos*, UNAM, núm. 1. 1975
- Skidmore, Thomas: *Politics in Brazil, 1930-1964*, Nueva York, Oxford University Press. 1967
- Slawinsky, Zygmund: "Los cambios estructurales del empleo en el desarrollo económico de América Latina", *Boletín Económico de la CEPAL*, vol. 10, núm. 1. 1965
- Soares, Glaucio: "The new industrialization and the Brazilian political system", en Petras, J., Zeitlin, M. (comps.), *Latin America: Reform and Revolution*, Greenwich, Connecticut, Fawcett Publications Political Perspectives Series. 1968
- Sito, Nilda: "Estructura ocupacional, desarrollo y sindicalismo en los países latinoamericanos", en *Revista Latinoamericana de Sociología*, Nueva Época, núm. 1. 1971
- Smith, Peter: *Politics and beef in Argentina*, Nueva York, Columbia University Press. 1969a
- : "Social mobilization, political participation and the rise of J. D. Peron", *Political Science Quarterly*, vol. 84, núm. 4. 1969b
- : The social bases of peronism, *Hispanic American Historical Review*, vol. 52, núm. 1. 1972
- Spalding, Hobart: "The parameters of labor in Hispanic America", 1972 *Science and Society*, vol. XXXVI.
- Snow, Peter: "The class basis of Argentine political parties", *American Political Science Review*, vol. 43, núm. 1. 1969
- Solomonff, H. N.: *Ideologías del movimiento obrero y conflicto social de la organización nacional hasta la Primera Guerra Mundial*, Buenos Aires, Ed. Proyección. 1971
- Stafforini, E.: "Political systems and industrial relations in Latin America". Trabajo presentado al Segundo Congreso Internacional de Relaciones Industriales. Ginebra. 1970
- Stavenhagen, Rodolfo y Zapata, Francisco: *Sistemas de relaciones obrero-patronales en América Latina*, México, El Colegio de México, Cuadernos del Centro de Estudios Sociológicos, núm. 1. 1974
- Sturmthal, Adolf: "Unions and economic development", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 1, núm. 1. 1960
- Sturmthal, Adolf y Scoville, James: *The International Labor Movement in Transition*, Urbana, Ill., University of Illinois Press. 1973
- Sulmont, Denis: *¡Boom Chimbote!* Paris, Thèse de doctorat de Troisième Cycle, Ecole Pratique des Hautes Etudes. 1969
- : *El movimiento obrero en el Perú, 1900-1956*, Lima, Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú. 1975
- : *Historia del movimiento obrero peruano, 1890-1977*, Tarea, Lima. 1977

- Torre, Juan Carlos y González, Senén: *Ejército y sindicatos, los 60 días 1969 de Lonardi*, Buenos Aires, Ed. Galerna.
- Torre, Juan Carlós: "La tasa de sindicalización en Argentina", en CEIL-CONICET, *Movimiento Obrero, Sindicato y Poder en América Latina*, Buenos Aires, Ed. El Coloquio.
- Torre, Juan Carlos: "El proceso político interno de los sindicatos en 1974 Argentina", Instituto Torcuato Di Tella, Buenos Aires, Documento de Trabajo, octubre.
- Touraine, Alain; Di Tella, Torcuato; Brams, Lucien y Reynaud, Jean 1967 Daniel: *Sindicato y comunidad: dos tipos de estructura sindical latinoamericana*, Buenos Aires, Ed. del Instituto. (Traducción de *Huachipato et Lota, étude de la conscience ouvrière dans deux entreprises chiliennes*, Centre National de la Recherche Scientifique, París.)
- Touraine, Alain y Pécaut, Daniel: "Conciencia obrera y desarrollo económico en América Latina", en *Revista Latinoamericana de Sociología*, vol. II, núm. 2.
- Touraine, Alain: "Mobilité sociale, rapports de classes et nationalisme 1965 en Amérique Latine", *Sociologie du Travail*, núm. 1.
- Trejo, Raúl: "The Mexican Labor Movement, 1917-1975", *Latin American Perspectives*, vol. III, núm. 1.
- Tywell, Franklin: *The politics of oil in Venezuela*, Stanford, Stanford University Press.
- Urrutia, Miguel: *Historia del sindicalismo en Colombia*, Bogotá, Universidad de Los Andes.
- Villegas, Abelardo: *Reformismo y revolución en el pensamiento latino-americano*, México, Siglo XXI.
- Volk, Steven: "Class, union, party: the development of revolutionary 1975 movement in Bolivia (1905-1952). Part II: From the Chaco War to 1952", *Science and Society*, vol. XXXIX, núm. 2.
- Wiarda Howard: "The corporative origins of the Iberian and Latin 1976 American Labor Relations Systems", manuscrito.
- Weffort, Francisco: *Movimiento obrero y política en Brasil: las huelgas 1971 de 1968 en Contagem y Osasco*, Sao Paulo, CEBRAP.
- : "Origins do sindicalismo populista no Brasil, a coyuntura do 1972 apos-guerra", trabajo presentado al Seminario Movimientos Laborales de América Latina, 8-13, México, noviembre.
- : "Estado y masa en el Brasil", *Revista Latinoamericana de 1967a Sociología*, vol. I, núm. 1.
- : "El populismo", *Brasil Hoy*, México, Siglo XXI.
- 1967a
- : "Clases populares e desenvolvimiento social" (Contribucao ao 1968 estudo do populismo), Santiago, ILPES.
- : Los sindicatos en la política, Brasil (1955-1964), CEIL-CONICET, 1974 *Movimiento obrero, sindicato y poder en América Latina*, Buenos Aires, Ed. El Coloquio.

- Winn, Peter: "Loosing the chains: labor and the Chilean revolutionary process, 1970-73", *Latin American Perspectives*, vol. III, núm. 1.
- Whitehead, Lawrence: El comportamiento político de los trabajadores mineros chilenos: un enfoque comparativo, Santiago, CEPLAN (manuscrito).
- Wickert, Alejandro: *Los trabajos y los días de Recabarren*, La Habana, 1977 Cuba, Casa de las Américas.
- Zavaleta, René: El proletariado minero en Bolivia, presentado al Seminario Sindicalismo y Desarrollo Económico en América Latina, Bariloche, Argentina, diciembre.
- Zapata, Francisco: *La estabilidad política de Chile: algunas hipótesis sobre el papel del movimiento obrero*, Paris, Ecole Pratique des Hautes Etudes (These de Doctorat de Troisième Cycle).
- : *Los mineros de Chuquicamata: ¿productores o proletarios?*, 1975 México, El Colegio de México, Cuadernos del Centro de Estudios Sociológicos, núm. 13.
- : *Las relaciones entre el movimiento obrero y el Gobierno de Salvador Allende*, México, El Colegio de México, Cuadernos del Centro de Estudios Sociológicos, núm. 4 (2ª edición).
- : "Afilación y organización en el sindicalismo mexicano", en *Tres estudios sobre el movimiento obrero en México*, México, El Colegio de México, Jornadas, núm. 80.
- Zeitlin, Maurice: *Revolutionary politics and the Cuban working class*, 1967 Princeton, Princeton University Press.
- : Los determinantes sociales de la democracia en Chile, *Revista Latinoamericana de Sociología*, vol. II, núm. 2.

Orientaciones e ideologías obreras en América Latina *

Elizabeth Jelin

En 1961 la revista *Sociologie du Travail* publicó un número especial sobre obreros y sindicatos en América Latina (*Sociologie du Travail*, 1961). Ese número es un buen punto de partida para la revisión y crítica de las ideas predominantes y los enfoques utilizados en el análisis de las orientaciones obreras en la región, ya que proporciona una buena muestra de las ideas más difundidas sobre la situación de la clase obrera en América Latina en ese momento, de las preguntas que se estaban formulando y de las vías por las que se buscaba su interpretación y explicación. En general, los autores percibían que la clase obrera urbana en América Latina *era débil*, con un bajo grado de identidad obrera y de solidaridad de clase. Además, encontraban una notoria imposibilidad de formar movimientos de clase unificados y autónomos en relación con otras clases y el estado, y una alta propensión a verse incorporada, como sector subordinado y manipulado, a movimientos nacional-populares y a diversas formas de autoritarismo político (Germani, 1962*a*, 1962*b*). De hecho, las tendencias y acontecimientos políticos del periodo precedente (especialmente la posguerra y la década del cincuenta) mostraban que en vez de una progresiva ampliación de la democracia representativa, supuesta en el modelo implícito de desarrollo económico

* Las primeras ideas sobre el contenido de este capítulo y una versión preliminar del mismo fueron discutidas en reuniones con los demás participantes del proyecto (New Haven, julio de 1975; Nueva York, julio de 1976). La versión preliminar también fue discutida con mis colegas de CEDES. Agradezco los numerosos comentarios recibidos en esas ocasiones, así como las observaciones de Jorge Balán. Merece un agradecimiento especial la larga carta de Silvia Sigal, en la cual señaló con profundidad y precisión los puntos débiles y fuertes de la versión preliminar. Muchos de los comentarios recibidos han sido tomados en cuenta para esta versión. Otros no, sea por mi incompetencia o terquedad. Como se dice habitualmente, toda la responsabilidad de los errores es mía.

basado en la industrialización, habían surgido un gran número de movimientos populistas, en los cuales, los sectores obreros tenían un papel importante pero difícil de explicar.¹

A partir de estas constataciones se comenzó a indagar cuáles eran los rasgos específicos de la clase obrera latinoamericana que podrían explicar estos comportamientos. En primer lugar, desde muy temprano se señaló que se trataba de una clase numéricamente pequeña. Aun en países industrialmente importantes de la región como Brasil y México, la mayoría de la población era rural hasta alrededor de 1960, y en las áreas urbanas la proporción ocupada en la industria era relativamente baja. Se creía que el rápido proceso de urbanización ocurrido llevaba a un crecimiento del sector terciario urbano, más que a la absorción de la mano de obra en el sector industrial. En éste, la absorción de la mano de obra era escasa, debido al tipo de industrialización predominante, con uso intensivo de capitales.²

En segundo lugar, esa clase obrera urbana era de formación reciente. Si bien existían focos de industrialización desde fines del siglo pasado en varias ciudades, la transformación masiva de la estructura productiva fue un fenómeno posterior a la crisis mundial del treinta, y en muchos casos, posterior a la segunda guerra mundial. Además, había habido un cambio en el carácter de la industria: de industrias artesanales basadas en una mano de obra "de oficio" se fue pasando a la gran industria, relativamente moderna, que reclutaba su mano de obra entre trabajadores sin experiencia industrial previa, especialmente migrantes recientes de origen rural. O sea, la clase obrera era "nueva", sin tradición industrial ni cultura urbana obrera —características estas teóricamente asociadas con la emergencia de identidad, solidaridad, organizaciones y acciones de clase.

En tercer lugar, esta clase obrera en formación estaba saliendo de situaciones y contextos tradicionales. En las áreas de origen, más que relaciones productivas capitalistas entre empresarios y una fuerza de trabajo libre, se daban relaciones complejas de clientelismo y paternalismo, en las cuales estaba inmersa no solamente la persona, sino su familia en forma global, y donde era imposible

¹ Touraine y Pécaut (1966, p. 152) resumen bien los aspectos políticos de esta imagen: "...casi todas las descripciones nos presentan... las masas obreras de la mayoría de esos países como adaptándose pasivamente a las transformaciones e insisten con razón en el hecho de que es difícil calificar de conquistas obreras la abundante legislación social que allí encontramos y el desarrollo de los derechos políticos, cuando se trataría más bien de reformas a derechos impuestos que permiten a las élites políticas mantener bajo su control a las masas".

² En otro capítulo de este volumen se analiza y discute la veracidad de esta imagen del proceso de urbanización e industrialización en América Latina. Sólo cabe decir aquí que esta imagen estaba presente sin discusión en los análisis de la conformación de la clase obrera.

distinguir los aspectos vinculados al trabajo del resto de la vida social. Según varios autores, con este origen rural tradicional, las respuestas a la nueva experiencia urbana podían ser de dos tipos: o la desorganización psicológica y social (anomia) o el intento de recrear en el nuevo ambiente las relaciones y lazos preexistentes en la zona rural de origen.

Dentro de este marco, no llama la atención que el origen rural reciente de la clase obrera urbana haya constituido el eje de las interpretaciones sobre la realidad obrera latinoamericana en la década del cincuenta. En prácticamente todos los artículos del volumen mencionado la migración rural-urbana reciente y el origen rural tradicional de la clase obrera en su conjunto tienen un lugar privilegiado en la explicación de su debilidad y de la ausencia de identidad y de solidaridad de clase.

Esta explicación también se destaca como importante en los trabajos sobre organizaciones sindicales incluidos en ese volumen. Así, J. R. B. Lopes (1961) muestra cómo en momentos de cambio en el tipo de relaciones laborales prevalecientes, el sindicato puede convertirse en la vía de expresión del resentimiento obrero, pero solamente si logra asumir una actitud paternalista que reemplace al paternalismo del patrón. Simão (1961) también enfatiza el paternalismo del sindicato brasileiro, al punto de convertirse en una sociedad de socorros mutuos para la masa obrera. Al mismo tiempo, cuando el sindicato actúa hacia "afuera" de la clase, en la negociación con otros agentes sociales, lo hace con una cierta racionalidad y con objetivos económicos y políticos que van más allá de la formulación individual de la masa obrera. Otros autores señalan otras funciones o papeles del sindicato en diversas situaciones concretas o para grupos particulares. Brams y Di Tella (1961) muestran la debilidad sindical tanto en una situación industrial "moderna" como en una "tradicional" en el sur de Chile. En el primer caso, porque predominan los deseos y aspiraciones de promoción dentro del sistema industrial; en el segundo, porque predominan los deseos de independizarse. En ambos casos, la salida obrera es individual y no colectiva. Lo importante aquí es señalar, siguiendo a Touraine (1961), la multiplicidad de sentidos de la acción sindical, que a su vez responde a la heterogeneidad en la composición de la clase —tema que era recién intuido en ese volumen y que tanta importancia ganó posteriormente.

El acuerdo sobre los rasgos y las características definitorias de la clase obrera entre autores con diversas orientaciones teóricas iba aún más allá. Tanto desde la teoría de la modernización como desde los enfoques clasistas de izquierda, la situación de la clase obrera era vista como transitoria, producto de su reciente formación, que iría a cambiar en una dirección conocida de antemano,

con el pasar del tiempo. Desde el enfoque unilineal y evolucionista del proceso de cambio histórico, el momento presente era visto como de transición hacia la formación de una clase obrera fuerte, con conciencia, dispuesta a llevar a cabo su misión histórica. Desde la teoría de la modernización, el punto de llegada del proceso estaba claro: el hombre industrial moderno, integrado a su sociedad (Inkeles, 1960). La "lógica de la industrialización" lleva, necesariamente, a la integración social, económica y política de toda la población (Kerr, *et al.*, 1963). El problema reside en la duración del proceso de transición, en sus costos y en sus dificultades. De ahí los intentos de medir el grado de modernización de diversos sectores de la población, incluyendo la investigación del tipo de experiencias vitales que fomentan el proceso de cambio de actitudes en la dirección señalada (Kahl, 1968; Inkeles y Smith, 1974).³

A partir de las imágenes e ideas predominantes hace quince años las diversas interpretaciones de las orientaciones obreras en América Latina que se han ido desarrollando y elaborando han intentado captar las especificidades de la formación y transformación de la clase. Los esquemas interpretativos se han complicado, en parte, por el avance y renovación de las ciencias sociales, en parte, como respuesta a los cambios en la clase obrera misma, que se niega a "adecuarse a los esquemas". Las teorías que postulan desde el comienzo el punto de llegada debieron ser abandonadas, o reformuladas de tal modo que ese punto de llegada se pierde en un futuro lejano y "la transición" se convierte en un objeto de indagación que continuamente puede deparar sorpresas y giros inesperados.

En este capítulo se revisarán las ideas con las cuales los científicos sociales se han acercado al tema de las orientaciones obreras en América Latina. Debe aclararse de entrada que el número de investigaciones empíricas sobre el tema es relativamente limitado. Además, varía mucho según el país y el aspecto tratado. Así, existe un buen número de trabajos sobre la relación entre el origen migratorio y la identidad obrera, pero hay mucho menos evidencia empírica sobre la relación entre las orientaciones y la heterogeneidad estructural. Siguiendo una vieja tradición del área, los ensayos, las especulaciones y las afirmaciones sin corroboración son muy comunes. Éstos también serán tenidos en cuenta, ya que constituyen un cúmulo de ricas hipótesis para la investigación. Finalmente, debo advertir que, especialmente para la segunda y

³ Inkeles y Smith (1974) utilizan un modelo lineal y aditivo en su investigación, al intentar medir los efectos marginales de diversas experiencias vitales. Tratan de establecer la equivalencia en el "efecto modernizante" de variables tales como los años de educación, la duración de la residencia urbana y los años de experiencia industrial.

tercera parte del trabajo, la evidencia es prácticamente nula, y las especulaciones y ensayos escasos. Lo que se intenta hacer en esas partes es discutir algunas ideas acerca de los temas y problemas centrales, ideas que podrán guiar las preguntas empíricamente investigables en los diversos contextos históricos de los países de la región.

Algunas aclaraciones conceptuales

Resulta difícil encarar el tema de los contenidos ideacionales de una clase sin intentar una clarificación conceptual de los términos claves. Esta tarea conceptual es ardua y compleja, ya que requiere una formulación teórica muy abstracta, y necesariamente está sujeta a discusión, sea desde el ángulo teórico-filosófico o político. No se pretende aquí formular una teoría de la conciencia de clase o de la ideología. Nuestro objetivo es más limitado y pragmático: establecer el contenido, uso y alcance de algunos términos y conceptos que serán utilizados a lo largo de este capítulo.

En primer lugar, el análisis se centrará en contenidos referidos a dimensiones específicas: la *identidad* obrera, la definición de la *oposición* de clase y la concepción de la *totalidad* del campo social, concepción que puede contener una formulación de un modelo alternativo a la situación presente.⁴

Además de centrarnos en los contenidos referidos a dimensiones específicas elegidas, a lo largo de este trabajo tratamos de diferenciar claramente las diversas formas de manifestación de estos contenidos. Básicamente podemos pensar en expresiones individuales y colectivas (con variaciones dentro de estas últimas), y en manifestaciones pasivas, generalmente verbales, y activas, que involucran la movilización y participación en luchas y disputas.⁵

⁴ Seguimos en este punto las formulaciones sobre conciencia obrera de Touraine (1966, 1974a) y sobre conciencia de clase de Mann (1973). Mann define cuatro dimensiones, de la siguiente manera: "En primer lugar, podemos separar la *identidad* de clase —la definición de uno mismo como clase obrera con un papel distintivo en el proceso productivo junto a otros trabajadores. En segundo lugar, está la *oposición* de clase —la percepción de que el capitalista y sus agentes constituyen opositores permanentes. Estos dos elementos interactúan dialécticamente, o sea, la oposición misma sirve para reforzar la identidad y viceversa. En tercer lugar, está la *totalidad* de clase, la aceptación de los dos elementos anteriores como características definitorias de: a) la situación social global en la que se está inmerso, y b) la totalidad de la sociedad en la que se vive. Finalmente, está la concepción de una sociedad *alternativa*, una meta hacia la cual uno se mueve a través de la lucha con el oponente" (Mann, 1973, p. 13).

⁵ Elegir las dimensiones arriba mencionadas implica dejar de lado tanto las orientaciones referentes más específicamente al mundo del trabajo como las centradas en las opciones políticas. La mayoría de los estudios consultados y citados incluyen el análisis de alguna de estas áreas o de ambas. Los estudios que se refieren solamente a ellas, o a otras dimensiones psicosociales generales como la anomia o la modernización, no son discutidos en el presente texto.

Planteados así los límites y el alcance del trabajo, podemos pasar a los términos que requieren elucidación. El punto de partida para el análisis a nivel individual es la idea de que todo individuo tiene *siempre*, aunque sea en forma embrionaria o primitiva, alguna noción de su identidad y algún contenido de conciencia referido a sus intereses y aspiraciones.⁶ Para los objetivos de este trabajo interesan los contenidos referidos a la situación de clase, o sea, los que definen la identidad de clase, la oposición y la totalidad de la sociedad. Además, estos contenidos no son uniformes, sino que varían entre individuos y grupos. Hablaremos de los "intereses, aspiraciones y opiniones", como el conjunto de ideas expresadas por la persona, que le permite situarse en su mundo social. Preferimos usar estos términos en lugar de la expresión más habitual "conciencia de clase", ya que pensamos que ésta se constituye en un nivel de abstracción diferente. De hecho, los contenidos actitudinales expresables referidos a la situación inmediata de la persona son, al mismo tiempo, la materia prima para la construcción de la "conciencia de clase" (o aun de la "ideología de la clase") en un nivel de abstracción mayor, y una manifestación concreta de la misma. Otra razón para preferir utilizar lo menos posible el término "conciencia de clase" está relacionada con la crítica a la interpretación habitual del concepto como unidimensional y acumulativo, tema que será discutido más adelante.

Dos términos que serán utilizados a menudo resultan difíciles de definir: orientaciones e ideología. En el contexto acotado de los objetivos de este capítulo, se puede concebir a las orientaciones en un nivel de análisis no observable, desde el cual se organizan las diversas manifestaciones y acciones congruentes con ellas. Las orientaciones establecen la dirección y los objetivos generales de las expresiones concretas, fijando sus límites de variabilidad más que sus contenidos específicos. En éstos intervienen otras determinaciones, especialmente las coyunturales. Existen orientaciones en diversas áreas y frente a diversos objetos. Actores sociales diferentemente situados en la escena sociopolítica suelen orientarse de manera diferente frente a un mismo objeto o en una misma área. Pero, además, combinan los diversos objetos y áreas de manera diferente, privilegiando algunos y dejando de lado otros.⁷

Mientras las orientaciones son múltiples y con grados de ar-

⁶ Hobsbawn (1973) presenta una discusión interesante sobre los tipos de conciencia en distintas épocas históricas y sociedades, y su vinculación con la conciencia de clase.

⁷ El concepto de orientación aquí presentado recuerda al de "actitud" de la psicología social. Tal como las concebimos, las orientaciones, a diferencia de las actitudes, pueden darse en grupos o fuerzas sociales colectivas. La comparación exhaustiva entre estos conceptos deberá ser hecha en otra oportunidad.

ticulación y coherencia variables para un mismo actor, entendemos a la ideología como mucho más unificada y unitaria. Constituye un cuerpo articulado de ideas en el cual se expresa una concepción de la identidad, la oposición y la totalidad social en un nivel más abstracto y estable que las coyunturas específicas que vive la clase. En tanto tiene una permanencia mayor y se expresa en términos generales, no anclados solamente en las situaciones concretas de grupos específicos, la ideología puede actuar como aglutinante, como cemento unificador de grupos y actores sociales con orientaciones diversas, inmersos en situaciones inmediatas divergentes aunque no contradictorias. Muchos actores individuales pueden vivir a la ideología como un cuerpo de origen extraño, externo. Sin embargo, podrá ser aceptada e integrada si hay un alto grado de acuerdo entre la ideología y las orientaciones e intereses más concretos, si existe la posibilidad de establecer y comprender el vínculo orgánico entre los diversos niveles y si es posible traspasar el plano de lo inmediato para abarcar el campo histórico más amplio.⁸

En todo lo dicho, no se ha mencionado el proceso de cambio histórico de los fenómenos ideológicos. Al introducir la dimensión temporal en el planteo del tema es necesario desechar primero las visiones unidimensionales y evolucionistas unilineales. Especialmente en la literatura sobre conciencia de clase —aunque no exclusivamente en ese caso— es común encontrar formulaciones del fenómeno según las cuales la conciencia de clase es unilineal, unidimensional y puede ser analizada en términos cuantitativos: hay personas o grupos con grados variables de conciencia de clase, pero el contenido de la misma es unívoco. Esta concepción unidimensional responde a un supuesto evolucionista: que existe un proceso de maduración o de adquisición gradual y paulatina del contenido de dicha conciencia, y esto se aplica sea para casos individuales o para la clase como un todo.⁹

En este capítulo, la perspectiva adoptada es otra. Suponemos que siempre existen contenidos ideacionales, y nos preguntamos acerca de las variaciones o unidad en los mismos. La eliminación del supuesto lineal-evolucionista, sin embargo, plantea de inmediato dos problemas de importancia capital para el análisis. En primer lugar, ¿cuál es el grado de persistencia de las opiniones, las orientaciones y las ideologías, más allá de las coyunturas en las que se manifiestan? En segundo lugar, ¿cuáles son sus pro-

⁸ En los diversos escritos de Gramsci se pueden encontrar referencias importantes sobre la relación entre ideología, sentido común y saber popular (Gramsci, 1972, 1973; Portelli, 1973).

⁹ El libro editado por Mészáros (1973) no solamente presenta un análisis de este tema y de las controversias que ha despertado, sino que los diversos autores hacen su análisis desde diferentes posiciones.

cesos de cambio?; ¿cómo surgen, se transforman y elaboran?; ¿existe cierta direccionalidad en los procesos históricos de cambio? Estas son preguntas importantes y difíciles, que no podrán tener respuesta clara e inmediata. Creemos que las respuestas tendrán que surgir a partir del análisis de procesos históricos concretos más que de planteos metafísicos o esencialistas. En lo que sigue, estas preguntas estarán presentes y se darán algunos indicios de respuesta, aunque no de manera final o completa.

I. INTERESES, OPINIONES, ASPIRACIONES E IDENTIDAD

El objetivo de esta parte del trabajo es revisar críticamente la literatura y la evidencia referente a las opiniones manifiestas (verbalmente en la mayoría de los casos) por los distintos sectores de la clase obrera latinoamericana. Esta parte del capítulo está organizada en dos secciones, respondiendo a las dimensiones que se encuentran con mayor frecuencia en la literatura como explicativas de las ideas predominantes en la clase, o más a menudo, de la variedad de ideas y la falta de unidad y de homogeneidad en los objetivos de la clase. Como fue mencionado en la introducción, durante mucho tiempo las orientaciones obreras fueron atribuidas al origen de la clase. De ahí la ya clásica distinción entre una clase obrera "vieja" y una clase obrera "nueva" como criterio para analizar su heterogeneidad interna. Más recientemente, el privilegio analítico del origen migratorio ha cedido su lugar a la búsqueda de los puntos de ruptura en la inserción en la estructura productiva: la temática de la marginalidad, la aristocracia obrera o, en términos más globales, la heterogeneidad estructural de los sectores trabajadores¹⁰ constituyen el núcleo de las interpretaciones y explicaciones de la supuesta ausencia de una clase obrera unificada y con orientaciones homogéneas en América Latina.

a) *El origen de la clase*

El origen migratorio fue, durante mucho tiempo, la dimensión privilegiada para la explicación de las características específicas de la clase obrera urbana en América Latina, tanto su ubicación social, su definición de sí misma y de la sociedad, cuanto su proyecto e imagen de la sociedad futura. ¿De dónde proviene este privilegio? ¿Qué nos dicen el origen rural y el ingreso reciente a la ciudad, que permitan entender el comportamiento de esta

¹⁰ A su vez, interpretada primero como consecuencia del desarrollo industrial con uso intensivo de capital, y más recientemente por la heterogeneidad de la combinación de modos de producción (Faría, 1976).

clase obrera? ¿Qué significa ser migrante reciente de origen rural? Gran parte de la literatura señala que los migrantes, sea los que llegan como resultado de una expulsión debida a la crisis rural como los que lo hacen atraídos por el mundo urbano, plantean sus aspiraciones en el ámbito individual, o cuando mucho, familiar. El migrante se ve a sí mismo en un proceso de movilidad individual y no desarrolla lazos de solidaridad con otros individuos de su clase. Más aún, el origen rural tiene otro significado: se trata de un rural "tradicional" que lleva a la persona a saber actuar solamente en un cierto patrón de relaciones sociales, diversamente denominado tradicional, paternalista y clientelístico.

Como es bien sabido, en la mayoría de los países latinoamericanos la tasa de urbanización se ha ido acelerando, especialmente a partir de la década del treinta (Durand y Peláez, 1969). Esta urbanización se dio a través de fuertes corrientes migratorias internas generadas por el proceso de industrialización rápida y la crisis agraria. Grandes contingentes de personas de origen rural se dirigieron a las ciudades. En muchos casos, sin experiencia industrial ni calificación previa, estos obreros no lograron conseguir empleo industrial. Especialmente, en sus primeros años de experiencia urbana, la mayoría ocupó posiciones en la industria de la construcción, en el comercio y en los servicios. Estas tendencias en el empleo han permanecido a lo largo del tiempo, aun cuando la estructura productiva se ha ido transformando y el peso relativo de los migrantes recientes haya ido disminuyendo.¹¹ Sin embargo, un buen número de migrantes se ha ido integrando al trabajo industrial, constituyendo el núcleo de la clase obrera "nueva".¹² Estos obreros se transforman entonces en el caso cru-

¹¹ La literatura sobre la inserción diferencial de nativos a las ciudades y migrantes es extensa. Por lo general, muestra que si se controla la educación, la antigüedad de la residencia en la ciudad, la edad al llegar y el momento histórico de ingreso al mercado de trabajo urbano, las desventajas de los migrantes casi desaparecen. Pero es necesario recordar que la distribución en estas variables de nativos y migrantes es sumamente diferente (Oliveira, 1975; Balán, 1969; Balán *et al.*, 1973; Marshall, 1976). El tema de la migración rural-urbana y sus efectos sobre la formación de mercado de trabajo urbano, sobre las orientaciones sociopolíticas prevaletentes, sobre la importancia de la adaptación de los migrantes a la vida urbana, etc., es ampliamente estudiado y conocido en América Latina. Los estudios sobre estos temas que relacionan los canales de expresión de intereses con el origen migratorio fueron revisados por Cornelius (1971) y Nelson (1969); los centrados en el tipo de residencia urbana por Mangin (1967).

¹² La distinción neta entre los dos sectores de la clase obrera, la "vieja" y la "nueva", ha sido elaborada especialmente en Brasil y en Argentina, países en los que la inmigración obrera de origen europeo fue importante desde principios de siglo. Sin embargo, aun cuando la "vieja" clase obrera no está delimitada con tanta nitidez en otros países donde la inmigración de origen europeo fue de menor importancia, las características de la "nueva" clase obrera han sido imputadas o descritas para la gran mayoría de los países, así como para la región como un todo (Touraine, 1961; Germani, 1973; Weffort, 1965).

cial para evaluar el impacto del origen sobre la experiencia urbano-industrial del obrero individual.

Algunos autores han puesto el énfasis mayor en la experiencia urbana: "Las actitudes de los grupos obreros no estarían determinadas por lo que constituye el elemento de definición de su clase, sino por su posición en el sistema o modo de vida urbano" (Faletto, 1966). Es decir, la experiencia urbana prevalecería sobre la experiencia industrial. La industria sería vista como medio de incorporación a la vida urbana y en consecuencia, no se generaría una identidad obrera o industrial, sino una definición de la posición en términos de la inserción urbana.

Para comprender las orientaciones de estos obreros desde esta perspectiva que privilegia el origen rural de las masas obreras y su valorización de la vida urbana antes que la vida industrial, es necesario introducir el proyecto de movilidad que guía a los obreros (Faletto, 1966). Una línea de investigaciones empíricas en América Latina se ha preocupado por indagar la relación entre los proyectos de movilidad (el retorno a la comunidad de origen con dinero, la independencia en la ciudad, la promoción dentro de la organización industrial, etc.) y los orígenes rurales o urbanos de los obreros, así como la incidencia de estos factores en el tipo de identidad y en el grado de estabilidad de la integración a la industria.

Lopes entrevistó a obreros en una fábrica de San Pablo para investigar el proceso de adaptación a la industria, tomando en cuenta la experiencia anterior a la migración, el proceso de migración mismo, la vida ocupacional hasta entrar a la fábrica, la conducta del obrero en su trabajo y sus aspiraciones y expectativas para el futuro. El estudio es de gran riqueza cualitativa, pues el autor trata de transmitir el modo concreto en que los obreros se ven a sí mismos y a su entorno. La conclusión central en cuanto a la identidad de los obreros es clara: "Aun cuando permanecen un largo periodo en la fábrica, los migrantes rurales están subjetivamente orientados hacia fuera de la industria y no se identifican con la condición obrera" (Lopes, 1964, p. 51). La identificación con un empleo industrial sólo surge cuando el obrero ha adquirido una calificación industrial clara o cuando ya ha experimentado algún tipo de promoción hacia puestos de supervisión en la fábrica.

En esta falta de identidad juegan dos factores importantes. Por un lado, el mantenimiento de lazos con el pasado rural, que se manifiesta a menudo en las migraciones sucesivas de la misma persona entre la ciudad y la zona de origen; por el otro, en las aspiraciones hacia el futuro centradas en la independencia. A menudo, ambos factores se integran: la experiencia industrial es vista como un paso necesario para acumular dinero y volver a la agri-

cultura o dedicarse al comercio por cuenta propia en la tierra natal. En otros casos, la aspiración de independencia no está ligada a un regreso a la zona de origen, sino a un cambio ocupacional en San Pablo. En todo caso, el deseo dominante de independencia, expresado en diversas formas, indica la debilidad de la integración a la vida industrial.

El énfasis en el origen migratorio de los obreros y su influencia sobre el tipo de identidad prevaleciente también están presentes en otras investigaciones e interpretaciones sobre el tema. Sin embargo, a menudo, las conclusiones de estos estudios en que se comparan obreros nativos y migrantes indican que no existe una ruptura clara entre las orientaciones de unos y otros. Así, Rodríguez, en su estudio de actitudes de obreros en una fábrica de automóviles de San Pablo, señala que si bien entre los obreros migrantes de origen rural predominan las aspiraciones individualistas y la falta de solidaridad obrera, estas orientaciones también se manifiestan entre los obreros de origen urbano, especialmente entre los no calificados (Rodríguez, 1970).

Otros autores, al tiempo que señalan la semejanza entre migrantes y nativos en situaciones en que la clase obrera industrial está en proceso de formación y es totalmente "nueva", incorporan al esquema interpretativo la heterogeneidad de los migrantes, enfatizando la importancia del tipo de *proyecto* de movilidad de los migrantes para el tipo de identidad que desarrollan (Touraine, 1961; Pécaut y Pécaut, 1971; Sigal, 1974). Al introducir explícitamente el tipo de proyecto de movilidad, hay una inversión en los términos del problema. Más que explicar las aspiraciones, expectativas y orientaciones futuras a partir del tipo de experiencia anterior, Touraine incluye el proyecto de futuro como principio ordenador del pasaje entre la experiencia previa al mundo industrial-urbano y el ingreso a la fábrica. "El proyecto de futuro es el que facilita el pasaje del pasado al presente" (Touraine, 1961, p. 396).

A partir de la desagregación del proceso migratorio y de cambio ocupacional es posible llegar a conclusiones que de hecho implican un replanteo radical del problema. La industria (o el sistema productivo) y la estructura urbana no pueden ser pensadas como sistemas de orientación alternativos, sino como sistemas de relaciones sociales coexistentes y con una relativa autonomía, aunque por supuesto, están vinculados entre sí (Pécaut y Pécaut, 1971, I, pp. 9-10). Los temas de la adaptación, la integración y la identidad se refieren de hecho a ambos sistemas, suponiendo la existencia de tal dualidad. A los fines de este trabajo, esto significa que si bien hay casos empíricamente detectables en que la referencia a la identidad obrera y a la identidad urbana están en oposición o contradicción, en otros casos están integra-

das e identificadas, o simplemente yuxtapuestas. El migrante (y también el nativo) se orienta en los dos sistemas, aunque uno puede ser más saliente que el otro en determinadas situaciones. La importancia del tema urbano y del tema ocupacional varía según el tipo de obrero, y a veces la dirección es inversa a la que generalmente se ha pensado. Así, refiriéndose a los obreros que tuvieron experiencia industrial antes de migrar e incorporarse nuevamente a la industria, Sigal (1974, cap. iv, p. 22-23) dice:

...se puede considerar que su movimiento está orientado *hacia* la ciudad y es portador de un proyecto de movilidad individual en el *interior* del mundo industrial. En función de estos rasgos... es posible afirmar que su integración objetiva en la actividad industrial... lo llevará a cuestionar en menor medida los valores dominantes en las relaciones industriales, mientras que su referencia a la ciudad... contribuirá a definir su sistema de conflictos en un área propiamente social, más que en el interior de las relaciones de trabajo.

Por otro lado, señala la autora, los migrantes que provienen de ocupaciones agrícolas dependientes y los que tuvieron experiencia laboral en el sector terciario migran para mejorar su situación ocupacional, especialmente en búsqueda de un trabajo estable. Para ellos, la ciudad constituye un mercado de trabajo, y el énfasis está puesto sobre las nuevas relaciones de trabajo. En forma análoga, Pécaut y Pécaut (1971, I, p. 63) concluyen, para el caso de Colombia, que "allí donde la ruptura es más fuerte (para los migrantes que trabajaron anteriormente en agricultura), la referencia al trabajo da sentido a la movilidad y atenúa la conciencia de los obstáculos a la integración de la vida urbana".

En conclusión, cuando se incorpora al esquema el tipo de proyecto, la heterogeneidad dentro de la categoría de los migrantes, y la diversidad de sus orientaciones hacia el mundo industrial y urbano, se pone de manifiesto una complejidad que de ninguna forma puede ser captada en la clásica distinción entre clase obrera "vieja" y "nueva". Hay una gran variedad de orientaciones dentro de la clase obrera "nueva"; sin duda, también existe una gran variedad de contenidos entre "los viejos".¹⁸

En realidad, para evaluar el papel de la migración es necesario distinguir la teórica crítica a la explicación de la aplicación histórica de la misma. Es más fácil criticar el uso excesivo de la dimensión migración en 1976 que hace quince o veinte años, y

¹⁸ En la explicación de las bases sociales del peronismo, Murmis y Portantiero han hecho la crítica a la distinción entre "nueva" y "vieja" clase obrera, mostrando cómo sectores importantes de la "vieja" clase apoyaron al movimiento peronista, y cuestionando la identificación de "nueva" como los migrantes de origen agrícola (Murmis y Portantiero, 1971; también Halperín Donghi, 1975).

desde la Argentina que desde otros países latinoamericanos. La importancia del origen rural en la constitución de la clase obrera ha variado en el tiempo, y varía entre países. A medida que se ha ido consolidando la estructura industrial de los países y que ya se ha producido un rápido y masivo proceso de urbanización, la experiencia agrícola ha dejado de ser tan común entre los obreros que se van integrando a la industria, siendo reemplazada por el ingreso directo a la industria y el origen urbano de servicios. Además, la experiencia agrícola es más frecuentemente asalariada, y en este caso el pasaje no es tan drástico como para los campesinos. Esto significa que para la interpretación de las orientaciones obreras en la década del setenta, el origen rural, y más aún el carácter "reciente" de la migración, necesariamente pierden peso. El problema se traslada, entonces, a los periodos anteriores, a las décadas del cuarenta, y el cincuenta. ¿Era entonces tan crucial la experiencia migratoria como para privilegiarla al punto de constituir *el* factor central y específico de la clase obrera latinoamericana?

La experiencia histórica mundial muestra que toda clase obrera urbana se constituyó a partir de la incorporación de mano de obra de origen rural. En algunos casos el proceso fue lento y descentralizado geográficamente, en América Latina más rápido y concentrado. De todos modos, el pasaje de la vida rural a la urbana constituyó un proceso clave en la formación de la clase obrera industrial. Quizás la especificidad de la clase obrera latinoamericana deba ser buscada no exclusivamente en su origen rural y su rápido crecimiento, sino en el encuentro entre estos rasgos, que caracterizaban a un sector numéricamente importante de la clase, y el estado, el sistema político y las relaciones de clase que también se iban transformando (Faletto, 1966; Touraine y Pécaut, 1966).

En resumen, el énfasis puesto sobre el origen migratorio para la explicación de la identidad obrera y de su participación en el tipo de régimen político populista emergente en varios países se ha ido transformando en la literatura. Sin embargo, el cambio no permite pensar que la identidad obrera está unificadamente enraizada en toda la clase, sino en la de buscar las fuentes de heterogeneidad en otras dimensiones. Por un lado, existe la preocupación por la heterogeneidad en los *tipos de inserción* en el sistema productivo, manifiesta en la problemática de la aristocracia obrera y la marginalidad. Por el otro, la indagación se ha orientado hacia el papel de las relaciones entre clases, el estado y otras fuerzas sociales en el proceso de formación de las orientaciones de la clase.

b) *La heterogeneidad estructural*

El proceso de industrialización cada vez más centrado en industrias intensivas de capital y el rápido crecimiento de la población, que no daba indicios de declinar, estimularon, durante la década de 1960, el desarrollo de la problemática de la heterogeneidad estructural de la clase obrera. Se planteó así que la escasa absorción de mano de obra en los sectores industriales traía como consecuencia la creación o sobrevivencia de sectores marginales urbanos y la emergencia de sectores obreros privilegiados por su inserción en los sectores industriales dinámicos, a menudo dominados por las empresas de capital extranjero. No es éste el lugar para revisar la extensa bibliografía sobre los aspectos estructurales de la inserción de la mano de obra urbana, tarea realizada en otros capítulos de este volumen; tampoco es el lugar para discutir los avances teóricos e interpretativos sobre el tema, cuyo foco ha ido cambiando desde un énfasis en el tipo de desarrollo industrial hacia la combinación de modos de producción (o formas de organización productivas) existentes en los distintos países latinoamericanos. Tampoco es éste el lugar para revisar la extensa bibliografía sobre marginalidad urbana en América Latina.

Aceptando las tendencias en el empleo discutidas en otros capítulos, lo que debemos hacer aquí es preguntarnos acerca del grado en que esas diferenciaciones estructurales constituyen líneas de ruptura que impiden el desarrollo de una identidad obrera global, unificando y superando las identificaciones categoriales específicas de sectores trabajadores aislados. De existir tales rupturas absolutas, en un extremo estarían los marginales sin proyecto (ni siquiera individual) que, al no ser parte del sistema productivo central, no pueden llegar a percibir su situación objetiva ni a desarrollar una identidad obrera. En el otro extremo se encontraría una aristocracia obrera totalmente integrada al sistema de producción y a los valores capitalistas, consciente de su situación privilegiada, identificada con el sistema y con las clases dominantes, e imposibilitada entonces de elaborar su identidad obrera y lazos de solidaridad con el resto de la clase. Entre estos dos extremos se encontraría al grueso de la clase obrera industrial, disperso y segmentado en la defensa de intereses inmediatos de cada categoría. A partir de esta imagen, poco es lo esperable en términos del surgimiento de un movimiento obrero unificado y organizado.

La emergencia de una aristocracia obrera en el desarrollo capitalista es un tema clásico de la literatura sobre el tema, que ha despertado intensas controversias en los círculos académicos y políticos. La pregunta central, sin embargo, sigue en pie: el desarrollo del capitalismo crea núcleos obreros privilegiados —los

obreros insertos en los sectores industriales más dinámicos, y quizás dentro de ellos los obreros en las posiciones más ventajosas. ¿Significa esto que estos sectores privilegiados llegan a valorar su situación de privilegio hasta tal extremo que llegan a separarse ideológicamente del resto de la clase, con la doble consecuencia de privarla de su sector más capacitado para ejercer el liderazgo y de quebrar las bases de solidaridad de clase?

Como ya fue señalado en numerosas ocasiones, tanto en relación a los países capitalistas centrales como a situaciones específicas en América Latina, la heterogeneidad objetiva interna a la clase obrera es enorme, incluyendo sectores obreros altamente privilegiados, en términos de sus condiciones de trabajo y de sus remuneraciones, y sectores marginales y desocupados. Dada esta realidad, y sin negar la importancia de establecer la magnitud de las diferencias intraclase, las cuestiones sociológicamente interesantes son: primero, el grado en que esta situación de privilegio objetivo es percibida por los obreros, y segundo, si esta percepción de privilegio relativo quiebra las bases de solidaridad y de identidad obreras. La segunda cuestión plantea, de hecho, la concomitancia de la aristocratización con un proceso de aburguesamiento, es decir, la hipótesis de que el mejoramiento en las condiciones de trabajo y en el nivel de vida implican la pérdida de la identidad obrera y una identificación con los valores e ideologías dominantes.¹⁴

Desafortunadamente, no existen estudios empíricos que permitan la comparación sistemática de las opiniones y actitudes de grupos de trabajadores insertos en distintos sectores productivos. La investigación sobre obreros industriales en Argentina, Chile y Colombia¹⁵ permite comparar las orientaciones de los trabajadores industriales según el tipo de empresa en la cual trabajan: empresa extranjera, nacional grande moderna, nacional grande tradicional, pequeña tradicional, y servicios públicos.¹⁶ Para cubrir el resto del espectro de los sectores subordinados —los obreros de servicios, los trabajadores por cuenta propia y quizás los empleados— sería necesario contar con investigaciones comparables. Al menos en la presente etapa de revisión bibliográfica, se requeriría

¹⁴ A menudo se postula el aburguesamiento para la clase como un todo, especialmente en los países capitalistas centrales (Jelin, 1974b). La hipótesis de la aristocracia obrera confina el aburguesamiento a un sector privilegiado de la clase.

¹⁵ Esta encuesta, dirigida por Alan Touraine, fue llevada a cabo a fines de la década del sesenta entre obreros industriales y de servicios públicos en diversas ciudades de Colombia, Chile y Argentina. En el momento de redactar este capítulo, sólo contamos con los informes sobre el caso argentino (Sigal, 1974) y colombiano (Pécaut y Pécaut, 1971).

¹⁶ En Argentina se trata de servicios públicos "modernos" de infraestructura; en Colombia están separados los modernos de los tradicionales.

un cuidadoso "rastrillado" de las investigaciones sobre estos sectores que incluyeran datos sobre su identidad, tarea que escapa a las posibilidades de este trabajo.

La investigación de Sigal indica que entre los obreros argentinos existe una clara percepción de su situación en relación al resto de los obreros industriales. Los obreros de las empresas extranjeras y de los servicios públicos afirman más a menudo que el nivel de salarios pagados en su empresa son más altos que en otras (Sigal, 1974, cap. III, p. 19). También los intereses que se formulan y los problemas que se reconocen son parcialmente heterogéneos, dada la inserción diferencial de los obreros. Obviamente, las reivindicaciones de un obrero textil en una rama industrial en crisis no son las mismas que las de un obrero en una industria petroquímica en expansión. Si en el primer caso se reivindican el empleo y el mantenimiento de un mínimo nivel de vida, en el otro las reivindicaciones pueden incluir el control, la participación (en las ganancias o en la gestión), o como mínimo, la obtención de ajustes salariales ligados a aumentos en la productividad.

O sea, nos encontramos con intereses categoriales diferenciales, y por consiguiente, la cuestión analíticamente relevante es si a partir de (o a pesar de) éstos, es posible desarrollar y consolidar una identidad obrera comunitaria y lazos de solidaridad que abarcan a la clase como un todo. En relación a este tema, las conclusiones de Sigal son importantes. Sus datos muestran que aun cuando los obreros más privilegiados aceptan con mayor frecuencia una imagen social tricotómica y entre los que trabajan en empresas extranjeras una proporción algo mayor se identifica como clase media (30% frente a 19 a 24% en los otros tipos de empresas), "de ningún modo los trabajadores de los sectores más modernos tienden a diferenciar sus intereses de los trabajadores de otras empresas o regiones". En cambio, el nivel de calificación "recorta más claramente una distinción en el área de la identidad de clase, y es una fuente importante de diferenciación interna de la clase obrera" (Sigal, 1974, cap. III, p. 36).¹⁷

Llama la atención que en Colombia, donde autoidentificarse como "pobre" es mucho más común que en Argentina, los trabajadores de las empresas extranjeras muestran el porcentaje más alto de autoidentificación como "obrero"; además, dentro del sector "moderno" la identificación con la clase obrera aumenta a medida que aumenta el salario (Pécaut y Pécaut, 1971, cap. VI).

El conjunto de encuestas proporciona la rara ocasión de poder realizar algunas comparaciones entre países sobre la base de mues-

¹⁷ Esta conclusión es específica al tema de la identificación de clase. En otras áreas de la encuesta surgieron importantes diferencias entre obreros ocupados por distintos tipos de empresas.

tras cuidadosamente controladas. Los obreros colombianos son los que menos se identifican como pertenecientes a la clase obrera (66% en Argentina, 63% en Chile, 36% en Colombia, eligiendo éstos más a menudo a la clase media y a la clase "pobre"). También son los obreros argentinos los más integrados subjetivamente a su condición obrera: prefieren (en comparación con los chilenos) con mayor frecuencia el trabajo industrial frente al de empleado¹⁸ (73% y 60%) y expresan más a menudo la falta de deseos de instalarse por cuenta propia (26% entre argentinos, 24% entre chilenos, 17% entre colombianos. Sigal, 1974, Cap. II).

En líneas generales, la identidad obrera no es total, definida y aceptada como deseable siempre. Los proyectos de movilidad individual, las aspiraciones de cambio y de salida de la situación obrera, son predominantes, pero tienen manifestaciones y significados diferentes en distintos contextos. Así, ya señalamos que los obreros argentinos expresan con mayor frecuencia su satisfacción con la situación en la que se encuentran, especialmente con el trabajo industrial, expresando con menor frecuencia deseos de cambio a posiciones de empleados o de independencia. Aun dentro de un mismo país, la aspiración de independizarse tiene distintos significados, aunque pocas veces implica un rechazo del trabajo industrial en general. A menudo expresa una relación negativa entre el proyecto de movilidad individual y el tipo de trabajo actual que lo bloquea, cualquiera que esa éste, no siendo entonces indicación de tradicionalismo o de una marginación voluntaria del sistema industrial (Pécaut y Pécaut, 1971, Cap. III, p. 3). En este punto, los resultados de la encuesta colombiana son coherentes con los de la investigación sobre la situación obrera en dos comunidades industriales chilenas (Brams y Di Tella, 1961; Di Tella *et al.*, 1967). En la más tradicional, una mina de carbón, se encontró el predominio de deseos de independencia, mientras que en la más moderna, una planta de acero, predominaban los deseos de promoción dentro de la fábrica, indicando una adecuación del proyecto individual a las oportunidades objetivas. Además, estos diversos deseos y aspiraciones hacia el futuro individual no estaban relacionados de manera unívoca con un rechazo de la situación industrial, con un cuestionamiento del sistema, o con una participación sindical especialmente activa o con objetivos específicos (Di Tella *et al.*, 1967; también Rodrigues, 1970).

En resumen, los datos revisados permiten señalar que existen variaciones entre países, entre niveles de calificación, y entre

¹⁸ En esta comparación debiera tenerse en cuenta el significado diferente de la palabra "empleado" en Chile y en Argentina. En Chile, puede significar para el obrero la obtención de ciertos privilegios asociados a la categoría, sin involucrar un cambio de tareas. En Argentina, generalmente es asociado con el trabajo de oficina.

tipos de empresas en el tipo de autoidentificación de clase de los obreros. Distintas categorías de trabajadores identifican, de manera algo diferente, los límites de su clase y su posición en la estructura social. Sin embargo, estas variaciones no permiten inferir una ruptura nítida y total centrada en el tipo de organización productiva en la cual trabaja el obrero. A menudo la heterogeneidad estructural ha sido tomada como explicación central de las diferencias en orientaciones obreras y de las dificultades en alcanzar una solidaridad obrera global. Nadie duda de su existencia pero esta diferenciación estructural no es nueva, ni específica a América Latina o a países capitalistas dependientes o de desarrollo tardío; es un hecho ya reconocido y discutido en la literatura clásica sobre el tema. Posiblemente se encuentre actualmente un rango de variación mayor en algunos países latinoamericanos que el que se encontraba en la Inglaterra clásica. Sin duda, también la distribución proporcional de los miembros de la clase en las diversas categorías relevantes es diferente de la clásica y varía entre países en un momento dado. Sin embargo, los intereses categoriales diferenciados de sectores diversamente ubicados en la estructura productiva, no significan *necesariamente* la imposibilidad de establecer lazos de solidaridad entre categorías de obreros en un plano diferente al de las condiciones de trabajo más inmediatas.¹⁹

¿Cuál es este "plano diferente"? O, en otras palabras, ¿cuáles son las condiciones de emergencia de un movimiento obrero unificado y de acciones solidarias de clase?

Es justamente aquí donde se plantean los temas de la organización y la ideología de la clase. El primero, en tanto organización sindical, fue tratado en otros capítulos de este volumen. El segundo remite al plano político e ideológico, en el cual se podrá encontrar la formulación explícita de la oposición o acuerdo entre clases, y de las organizaciones que puedan llevar a cabo los objetivos propuestos. No entraremos aquí en el análisis del plano político, objeto de otro capítulo de este volumen. Lo importante es la vinculación entre el plano de la formulación ideológica y organizativa por un lado y las actitudes y orientaciones de la masa obrera por el otro. Para la existencia de un movimiento de la clase, el nexo entre los intereses más inmediatos de la masa y la formulación ideológica más amplia debe estar claramente establecido. La comprensión de la conexión entre su con-

¹⁹ En la investigación argentina, por ejemplo, las diferencias entre tipos de empresas en la respuesta a la pregunta sobre los grupos que pertenecen a la misma clase que el entrevistado son relativamente menores. En las cinco categorías de trabajadores, entre el 70 y el 85% identificó a los empleados, artesanos, campesinos, pobres y capataces como perteneciendo a su misma clase. La única excepción fueron los obreros de empresas extranjeras: sólo el 65% incluyó a los "pobres" en su clase (Sigal, 1974, Anexo II, cuadro 13).

dición inmediata y la totalidad de la sociedad de la que es parte favorece la movilización y participación de la masa. Pero a su vez, resulta más probable que la masa obrera comprenda estos nexos en coyunturas específicas, en las que las conexiones más globales incluyendo la formulación ideológica de las relaciones entre clases y de la totalidad de la sociedad y su proceso histórico, pueden ser vividas por la masa obrera en acción. Éste será el tema de la sección siguiente.

II. COYUNTURAS CRÍTICAS, ACCIÓN E IDEOLOGÍA EN EL MOVIMIENTO OBRERO

Lo visto hasta ahora estaba referido a las manifestaciones de opiniones, actitudes, orientaciones e ideologías en periodos de calma social, en los cuales las relaciones entre actores se dan de manera rutinaria, cotidiana, ordinaria. Por lo general, las encuestas de actitudes realizadas en periodos de calma social describen a una clase obrera satisfecha (tanto en países centrales como en América Latina), con intereses y aspiraciones definidos en términos individuales o familiares, centrados en la movilidad individual a través del consumo o la educación de los hijos, incluyendo, a menudo, una actitud instrumental frente al trabajo. Sabemos también que estas actitudes no son contradictorias con la existencia de una identidad obrera relativamente bien definida ni con la percepción de lazos de solidaridad con el resto de la clase. Esta "privatización" de la masa obrera permite a las organizaciones de la clase (sindicatos y partidos) actuar en la escena de las negociaciones laborales y la discusión política a través de los canales institucionalizados aceptados.

Frente a estas situaciones de calma social existen otras, cualitativamente diferentes, de enfrentamiento y cambio, en las cuales las tensiones y contradicciones que existen y se van acumulando en periodos normales o rutinarios y "explotan", provocando la ruptura de la situación cotidiana. La salida de estas situaciones críticas puede desembocar en una vuelta al "equilibrio" anterior, una vez pasada la tormenta, así como en la creación de las bases de un nuevo orden social (Jelin, 1974a). En el nivel individual, las coyunturas extraordinarias ponen a prueba las opiniones y actitudes expresadas en los momentos de calma social: ¿cómo se manifiestan las aspiraciones, la identidad y la solidaridad obreras en el momento en que el obrero se enfrenta al cierre de su fuente de trabajo? ¿Cómo actúan el individuo y su grupo en situaciones de crisis más generalizadas? En el nivel de movimiento obrero o de fuerzas sociales colectivas, ¿cuál es la relación entre la acción en el momento de crisis y las orientaciones y formulaciones ideológicas preexistentes?

Hay diversos tipos de situaciones de crisis, desde las que afectan parcialmente a un individuo o grupo social hasta las crisis generalizadas que afectan a todo el cuerpo social. Resulta difícil saber de antemano cuándo una situación es una manifestación "coyuntural" y cuándo es una crisis "orgánica" en la que se quiebran el consenso y los mecanismos de representación (Gramsci, 1973). La ubicación del momento crítico en el proceso histórico anterior y sus consecuencias posteriores permitirán establecer el carácter del mismo. En este trabajo utilizaremos la noción de situación de crisis para hacer referencia a aquellos momentos en los que hay una ruptura o quiebra de los patrones de relaciones sociales en los cuales la persona, grupo o clase habitualmente participaba.²⁰

Las orientaciones expresadas en los momentos de calma social debieran proporcionar algún indicio de cuál será la respuesta de los actores en una situación crítica. Sin embargo, a partir de las orientaciones verbales generalizadas expresadas en "épocas tranquilas" no se pueden predecir o inferir *puntualmente* las actitudes y el accionar de esos mismos actores en momentos de enfrentamiento y crisis. En primer lugar, en la coyuntura crítica importa la acción más que la expresión verbal, y sabemos que no se puede suponer una correlación puntual entre palabra y hecho. En segundo lugar, y esto es fundamental e inclusive explica en parte lo antedicho sobre acción y expresión verbal, la acción se da siempre en el campo de relaciones en el que se mueve el actor: no sólo está determinada por la orientación general previa del actor, sino principalmente por la manera como se va articulando esa orientación con los demás actores en la escena de la crisis.

Numerosas encuestas e investigaciones de opiniones obreras fueron planeadas suponiendo la correspondencia unívoca entre actitud verbal y acción por un lado, y la estabilidad temporal de las actitudes por el otro. Esos supuestos han llevado inclusive a concluir que los obreros aceptan y están satisfechos con el orden industrial establecido, lo cual ha llevado a predecir calma y paz laboral. Al estallar importantes y a veces violentas huelgas activadas por esos mismos obreros, estos supuestos comenzaron a tambalear y debieron ser cuestionados. El reconocimiento de esta falta de correspondencia y de la complejidad del nexo entre actitud y acción han llevado a tener más cuidado con el tipo de inferencia posible y a tomar más en cuenta la diferencia entre la vida cotidiana de los obreros y los momentos de crisis.

El caso más famoso de esta situación fue el de Lutton, Gran Bretaña, donde al poco tiempo de aparecer los resultados de la

²⁰ Este tema está más desarrollado en Jelin, 1974a. Sin embargo, aun en ese texto falta una conceptualización más rigurosa de los tipos de coyunturas y situaciones de crisis.

encuesta (Goldthorpe, *et al.*, 1968a, 1968b, 1969), se produjo un violento movimiento de protesta que, aparentemente, los contradecía. Una solución teórica a la polémica planteada entonces vino a través de la introducción de la noción de “conciencia dual”, anclada en la clásica distinción entre conciencia *real* y conciencia *posible*. La conciencia posible existe en estado latente y “explota” en acciones durante situaciones específicas.

En situaciones “normales” el trabajador experimenta su trabajo como una fuerza extraña actuando sobre él. Aun cuando no tenga conciencia de clase y adhiera a una ideología conservadora, de todas formas le desagrada su situación y busca maneras de cambiarla. Su aceptación es “pragmática”, y debe ser explicada por un análisis del equilibrio de poder en la industria. Si este equilibrio es alterado, como por ejemplo, durante algunas situaciones de huelga, al obrero se le hará perfectamente claro el rechazo de su situación. En ese momento, su conciencia comienza a expandirse (Mann, 1973, p. 46).

Sin embargo, la introducción de la noción de “conciencia dual” y la posibilidad de encontrar indicios de la “conciencia latente” en el descontento manifiesto en épocas tranquilas, no satisfacen la necesidad de estudiar directamente las acciones en situaciones de crisis.

Si bien algunos estudios fueron realizados durante momentos de crisis, las dificultades metodológicas y técnicas son enormes. Lo que resulta posible es incorporar la situación de crisis al diseño mismo de la investigación, tal como ocurrió en la serie de trabajos sobre la crisis azucarera en Tucumán (Murmis y Waisman, 1969; Sigal, 1970; Delich, 1970). Al analizar las orientaciones obreras diferenciales según el grado de amenaza de desocupación del trabajador, Sigal muestra que

Ante la amenaza de desocupación se produce una transferencia de legitimidad de los actores de la situación concreta de la industria azucarera —trabajadores y capitalistas— a una instancia externa, el estado. Bajo la presión de la crisis el recurso al estado a la vez que provoca una *disminución de acciones de enfrentamiento propias de la lucha sindical*, constituye el reemplazo de la autoridad capitalista, como *agente hegemónico de la economía y como interlocutor válido en el conflicto social...* Tales son los rasgos dominantes de la conciencia obrera que se genera ante la amenaza de desocupación en un contexto donde la secuencia histórica y la propaganda sindical han minimizado las posibilidades de naturalizar las causas y características de la crisis (Sigal, 1970, p. 93).

Sin duda, un conocimiento e interpretación más cabales del cambio en las orientaciones obreras en situaciones de crisis requeriría conocer también los cambios en la actuación de las demás

fuerzas intervinientes —en este caso, especialmente el estado. Esto señala una de las dificultades metodológicas más importantes de este tipo de investigación, a saber, la necesidad de seguir al mismo tiempo los cambiantes procesos que sufre cada actor al entrar en relación —sea de enfrentamiento o de alianza— con los demás.²¹

Además de la problemática de la relación entre las orientaciones en momentos de calma social y de crisis, estas investigaciones apuntan a la cuestión de la “evolución” de la conciencia, y de la influencia de las experiencias críticas en el desarrollo posterior del movimiento y de las ideas. El planteo de la “conciencia dual” mencionado más arriba incluye una respuesta a este problema:

Es a través de las experiencias de solidaridad con otros trabajadores que el obrero experimenta en una forma concreta el poder que eventualmente llevará al control colectivo de los medios de producción. La acción colectiva normalmente fracasará... pero su verdadero significado está en el crecimiento de la conciencia de clase a través de las experiencias cotidianas. Dos procesos ocurren simultáneamente: un proceso de aprendizaje continuo de parte de los obreros y ciclos cortos de surgimiento y resolución de conflictos (Mann, 1973, p. 47).

Sin embargo, como señala Mann, no es lícito suponer que siempre habrá una “acumulación” de experiencias en una dirección predeterminada. Tampoco resulta fructífero quedarse en la indeterminación del “puede pasar cualquier cosa”. Lo que se requiere es especificar las condiciones en las que se producirá un efecto acumulativo y cuándo el efecto será el contrario. La existencia y disponibilidad de una ideología que ofrezca un modelo social alternativo vinculado orgánicamente con la situación de crisis y de organizaciones que puedan canalizar la “explosión” y no actúen como burocracias anquilosadas (Gramsci, 1973, Gorz, 1969), incluyendo si fuera necesaria la traslación al plano de la lucha política, son fenómenos que escapan al nivel de la conciencia y dependen de la evolución de las relaciones de fuerzas en la escena política. En relación a este punto, vale la pena repetir la necesidad de estudios histórico-concretos de situaciones específicas.

²¹ Un ejemplo de este difícil tipo de análisis se encuentra en Touraine (1974). También Delich (1974). Otros tipos de investigaciones de situaciones de crisis incluyen el análisis de movimientos de huelga importantes aunque localizados (Weffort, 1972; Alonso, 1972) y cronologías o colecciones de documentos, sin mayores interpretaciones (Balvé *et al.*, 1973).

III. LAS IDEAS HEGEMÓNICAS Y LA ACCIÓN DE CLASE

Al considerar el tema de la acción es inevitable pasar a ocuparnos del nivel colectivo del movimiento obrero o la clase. Aquí es importante recordar que el propósito de este capítulo no es el estudio de las estructuras sindicales en sí, ni de los canales políticos para la expresión de los intereses de la clase obrera, temas tratados en otros capítulos. Interesa detectar y explorar aquellas instancias que manifiestan los contenidos ideológicos propios de la clase obrera, especialmente las que logran su movilización activa. Tres conjuntos de fenómenos deben ser estudiados para detectar estos contenidos. En primer lugar, las instancias de movilización y participación de la masa obrera, no como agregado o sumatoria de acciones individuales, sino como fuerza social que, en última instancia, justifica y da sentido al movimiento obrero. En segundo lugar, interesan las organizaciones y el liderazgo que dirigen y canalizan esa participación de masas en las épocas tranquilas, actuando como "representantes" de la clase. En tercer lugar, interesan las organizaciones, las orientaciones y el poder de las otras fuerzas sociales presentes en cada coyuntura, ya que toda formulación ideológica no depende exclusivamente de los procesos internos al desarrollo de la clase, sino también de la lógica del enfrentamiento de clases.

Del mismo modo que al plantear el análisis al nivel individual nos preguntamos acerca de las bases de las semejanzas y diferencias entre individuos y categorías sociales y acerca de las raíces de la uniformidad y/o heterogeneidad, al hablar del movimiento obrero es necesario preguntarse sobre las condiciones de emergencia de un movimiento unificado, aun cuando no se pueda pensar en un movimiento homogéneo. La heterogeneidad estructural discutida arriba, producto de la coexistencia de formas organizativas y técnicas de producción diferentes, implica necesariamente una relativa falta de homogeneidad de las condiciones materiales de vida de la clase obrera. Sin embargo, como señala Mallet (1975, p. 23-24),

...cada periodo industrial, cada etapa de la organización del trabajo tiende a crear una relativa homogeneidad en la estructura de la clase que opera los medios de producción. La totalidad de los factores socio-psicológicos tendientes hacia la cohesión que existen en toda sociedad actúan en favor de esta homogeneización. El estado, por naturaleza centralizador, y el movimiento obrero, en su deseo de eliminar las diferencias, actúan en la misma dirección. En consecuencia, las imágenes sociales, la visión que la clase obrera tiene de sí misma y que los otros tienen de ella, asumen un carácter totalizador que no refleja la complejidad de los fenómenos reales, pero que de todos

modos es más verdadero que la realidad fotográfica o estadística... En la práctica, se puede notar que en cada periodo existe dentro de la clase obrera un *núcleo estructural* alrededor del cual se articulan los conceptos, las formas de organización y la acción del movimiento obrero. Pero estas observaciones sólo reflejan el rol *modal* de algunos sectores de la producción, cuya influencia determinante sobre las relaciones sociales acelera el proceso de cambio en otros sectores. Los estratos de la clase obrera que no pertenecen a estos "sectores líderes" de la realidad económica de su periodo de hecho son rechazados del liderazgo del movimiento obrero.

La noción de núcleo estructural plantea para el análisis de las orientaciones obreras la pregunta acerca de las condiciones de emergencia y las variedades de contenido de las ideas hegemónicas en el movimiento obrero. En la medida en que exista tal núcleo estructural claramente identificable, debería existir también un conjunto de ideas acerca de la clase, su identidad, sus enemigos, su papel histórico y su modelo de sociedad que sirva como eje unificador del movimiento obrero. Además, este conjunto de ideas hegemónicas no podría ser arbitrario: debería articular, en primer término, los intereses del núcleo estructural de la clase, y en segundo lugar, los intereses de la clase como un todo, ofreciendo canales para su ampliación, organización y movilización.

Durante mucho tiempo, los investigadores y ensayistas sociales han planteado el tema de la ideología de la clase obrera como bipolar, formulando una pregunta central: la clase y el movimiento obrero, ¿son o no son revolucionarios? Así, Landsberger (1967, p. 316) analizó una gran cantidad de información, referida a resultados de encuestas a líderes sindicales y obreros, motivos de huelgas y conflictos, legislación laboral, etc., preocupado por determinar hasta qué punto la clase obrera latinoamericana es revolucionaria:

(Una de las dos tesis es) que la clase obrera es revolucionaria solamente en algunos, aunque importantes, sentidos del término, pero decididamente no en otros. Al contrario, la clase obrera latinoamericana —como la norteamericana y la británica antes— muestra indicios de ser potencialmente bastante conservadora. Sostenemos que los fines fundamentales de la clase obrera son económicos, terrenos y limitados y no fundamentalmente la reconstrucción total de la sociedad. En este último sentido la clase obrera no está "ideologizada" ni es "revolucionaria".

A esta altura de nuestra exposición, debe ser claro que el enfoque aquí presentado de la ideología de la clase obrera es diferente: no guía a esta exposición la convicción de un desarrollo *lineal*, acumulativo y necesario de un proceso de consolidación

ideológica revolucionaria, ni la conceptualización bipolar que postula que, en ausencia de esa ideología revolucionaria, lo que hay es lo contrario —llámese desideologización, integración o reformismo. Por lo contrario, al plantear la heterogeneidad estructural de la clase y la transformación histórica de los núcleos estructurales de la clase obrera, planteamos también la existencia de una gama de contenidos ideológicos posibles, grados variables de unificación y consenso alrededor de esos contenidos ideológicos, y la posible emergencia de ideas hegemónicas que se cristalizan en coyunturas críticas.

En relación a este tema se puede plantear la existencia de momentos ofensivos y defensivos de la clase, que dependen del desarrollo de la lucha política. Por otro lado, tanto en unos como en los otros momentos puede haber unificación de la clase alrededor de una idea hegemónica como una diversidad de ideas en pugna. Combinando las dos dimensiones mencionadas, se pueden plantear algunas hipótesis. En momentos ofensivos, las ideas hegemónicas de la clase están unificadas alrededor del núcleo estructural ubicado en los sectores económicos "de punta". La existencia de este eje unificador, sin embargo, no es automática, sino que responde a la combinación de factores relacionados con la estructura productiva y técnica, con las orientaciones y demandas del estado y las clases propietarias, y con las orientaciones y demandas de las organizaciones sindicales de dichos sectores (Delich, 1974; Torre, 1971). En los momentos defensivos, las ideas hegemónicas están más ancladas en la defensa de los intereses de la mayoría de la clase o de sus sectores más vegetativos. Por otro lado, en momentos de transición, en los cuales hay poca unificación del movimiento obrero y ausencia de ideas hegemónicas, puede haber un repliegue corporativista, defensivo de cada uno de los sectores en que se segmenta la clase, o una pluralidad de propuestas y luchas intraclasses por establecer una nueva situación hegemónica.

Para simplificar, en lo anterior se ha identificado la presencia de ideas hegemónicas con la unificación del movimiento obrero. Será necesario separar analíticamente estas dimensiones. La existencia de ideas hegemónicas significa la unificación (o mejor dicho, el consenso) en torno de las mismas, su aceptación por parte de los diversos sectores de la clase —lo cual implica que estas ideas hegemónicas deben estar planteadas en términos "universales" para la clase, incluyendo una definición de la oposición de clase y del modelo social global, y no presentadas como propuestas o reivindicaciones referidos a sectores específicos de la clase. La existencia de ideas hegemónicas o de consenso no significa necesariamente la unidad *de acción*. Por el otro lado, la ausencia de ideas hegemónicas no implica, necesariamente, la ausencia de una acción unificada. Ésta puede estar basada en una unifica-

ción organizacional más que ideológica. Sin duda, esto sólo puede ocurrir en momentos de transición y difícilmente pueda constituir una situación estable.²²

COMENTARIO FINAL

Quince años han transcurrido desde la publicación del número especial de *Sociologie du Travail* mencionado al comienzo. Sería interesante contar con una publicación similar hecha en la actualidad, para así hacer el balance de los análisis de la clase obrera. Al no contar con tal publicación, deberemos indicar los cambios de enfoque más importantes a partir de la literatura más reciente, aunque dispersa, sobre el tema y de las tendencias detectables en ella.

Hasta hace algún tiempo, predominó una visión de la clase obrera como "actor pasivo" en la historia latinoamericana. La clase se va formando, existe, está presente, pero no tiene acción propia. Reacciona (se podría hasta decir "mecánicamente") a los estímulos y condiciones con los que "se encuentra", sin tener mucho que ver con la definición del encuentro. Ya Touraine y Pécaut (1966) habían criticado esta visión pasiva: "los obreros no están meramente sujetos al cambio, sino que contribuyen a definirlo" (p. 152). Aun cuando la participación "precoz" de las masas en el sistema político no pueda ser vista como expresión de conquistas obreras, sino como el resultado de una "democratización por vía autoritaria, la influencia de las nuevas masas urbanas posee también un significado profundamente ambiguo... Entraña una cierta visión de futuro, pero sin dejar de arrastrar consigo referencias al pasado ni de conservar las huellas de los problemas de adaptación al presente" (p. 157).

A partir de esta propuesta de la clase obrera como actor histórico con proyectos y con una voluntad para su puesta en marcha, un buen número de investigaciones ha ido mostrando el papel activo de la clase y de sus organizaciones en coyunturas o periodos elegidos (Little, 1972; Doyon, 1975; Torre, 1974 y 1976; Weffort, 1968 y 1974; Pécaut, 1973; Touraine, 1974b; etc.). Sin duda, este cambio de perspectiva llevará en un futuro a más investigaciones históricas que especifiquen la actuación de la clase en situaciones críticas y periodos cruciales elegidos.

Asimismo, predominaron las explicaciones causales de las orientaciones, opiniones e ideología de la clase basadas en las condicio-

²² El tema de la relación entre organización, ideología y acción de clase se plantea con toda su fuerza en la discusión sobre los procesos de burocratización sindical y la lucha antiburocrática (Pasado y Presente, 1973). La discusión a fondo de este tema deberá ser postergada para un futuro trabajo.

nes intrínsecas a la misma: el origen migratorio primero, después las diferencias internas en cuanto a la inserción en el sistema productivo, a las condiciones de empleo y de vida. El cambio de enfoque en esta área es más difícil de percibir, y entraña hasta cierto punto una propuesta hacia el futuro: las preguntas relevantes para explicar las orientaciones no deben dirigirse solamente a las condiciones intrínsecas a la clase, sino especialmente al campo de acción en el que la clase se mueve. O sea, es necesario estudiar las relaciones con otras clases, el estado y sus organizaciones. Esto significa un énfasis mayor en la acción de clase que en expresiones verbales (Touraine, 1974b) y llevará a investigaciones sobre los procesos de formación y cambio en los movimientos de la clase en relación con las otras fuerzas sociales.

Un corolario de este cambio de enfoque es la necesidad de prestar mayor atención a estas "otras fuerzas sociales", y especialmente al estado y sus mecanismos de control y articulación de las clases sociales, sean ellos la legislación, la represión o la negociación. Retomando un tema que fue planteado en la Introducción a este volumen, y que lo recorre como uno de sus hilos conductores, no es posible comprender a la clase obrera sin verla en su cambiante relación con el estado latinoamericano.

BIBLIOGRAFÍA

- Alonso, Antonio: *El movimiento ferrocarrilero en México, 1958-1959*, 1972 México, ERA.
- Balán, Jorge: "Migrant native socioeconomic differences in Latin American cities: a structural analysis", *Latin American Research Review*, vol. 4, núm. 1.
- Balán, Jorge; Harley L. Browning y Elizabeth Jelin: *Men in a developing society: geographic and social mobility in Monterrey, Mexico*, Austin, University of Texas Press.
- Balve, Beba et al.: *Lucha de calles, lucha de clases. Elementos para su análisis: Córdoba 1971-1969*, Buenos Aires, La Rosa Blindada.
- Brams, Lucien y Torcuato Di Tella: "Deux types de mentalité ouvrière. 1961 Un exemple: le desir de mobilité", *Sociologie du Travail*, núm. 4.
- Cornelius, Wayne A. Jr.: "The political sociology of cityward migration in Latin America: toward empirical theory", en Francine F. Rabinovitz y Felicity M. Trueblood (comps.), *Latin American Urban Research*, vol. I. Beverly Hills, Sage.
- Delich, Francisco J.: *Tierra y conciencia campesina en Tucumán*, Buenos Aires.
- : *Crisis y protesta social. Córdoba, 1969-1973*, Buenos Aires, Siglo XXI.

- Di Tella, Torcuato; S. L. Brams; J. D. Reynaud y A. Touraine: *Sindicato y comunidad. Dos tipos de estructura sindical latino-americana*, Buenos Aires, Editorial del Instituto. 1967
- Doyon, Louise M.: "Conflictos operarios durante o regime peronista (1946-1955)", *Estudios CEBRAP*, 13. 1975
- Durand, John D. y César A. Peláez: "Patterns of urbanization in Latin America", en Gerald Breese (comp.), *The city in newly developing countries: readings on urbanism and urbanization*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall. 1969
- Faria, Vilman E.: *Occupational marginality, employment and poverty in Urban Brazil*, Tesis doctoral, Harvard University. 1976
- Faletto, Enzo: "Incorporación de los sectores obreros al proceso de desarrollo", *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 28, núm. 3. 1966
- Germani, Gino: "Clases populares y democracia representativa en América Latina", *Desarrollo Económico*, vol. 2, núm. 2, julio-septiembre. Publicado también en *Sociologie du Travail*, núm. 4, 1961.
- : "El autoritarismo y las clases populares", en Germani, Gino, 1962b *Política y sociedad en una época de transición*, Buenos Aires, Paidós, Cap. 4.
- : "El surgimiento del peronismo: el rol de los obreros y de los migrantes internos", *Desarrollo Económico*, vol. 13, núm. 51. 1973
- Goldthorpe, John H.; D. Lockwood; F. Bechhofer y J. Platt: *The affluent worker: industrial attitudes and behaviour*, Cambridge, University Press. 1968a
- : *The affluent worker: political attitudes and behaviour*, Cambridge, University Press. 1968b
- : *The affluent worker in the class structure*, Cambridge, University Press. 1969
- Gorz, André: "Límites y potencialidades del movimiento de mayo", en s/f. A. Gorz y otros. *Francia 1968: ¿Una revolución fallida?* Córdoba, Cuadernos de Pasado y Presente, 6.
- Gramsci, Antonio: *El materialismo histórico y la filosofía de Benedetto Croce*, Buenos Aires, Nueva Visión. 1972
- : *Notas sobre Maquiavelo, sobre la política y sobre el estado moderno*, Buenos Aires, Nueva Visión. 1973
- Halperin Donghi, Tulio: "Algunas observaciones sobre Germani, el surgimiento del peronismo y los migrantes", *Desarrollo Económico*, vol. 14, núm. 56. 1975
- Hobsbawm, Eric J.: "La conciencia de clase en la historia", en Mészáros, Istvan (comp.), *Aspectos de la historia y la conciencia de clase*, México, UNAM. 1973
- Inkeles, Alex: "Industrial man", *American Journal of Sociology*, vol. 66, julio. 1960
- Inkeles, Alex y David H. Smith: *Becoming modern: Individual change in six developing countries*, Londres, Heinemann. 1974
- Jelin, Elizabeth: *La protesta obrera*, Buenos Aires, Nueva Visión. 1974a

- : "The concept of working-class embourgeoisement", *Studies in comparative international development*, vol. 9, núm. 1. 1974b
- Kahl, Joseph A.: *The measurement of modernism: A study of values in Brazil and Mexico*, Austin, University of Texas Press. 1968
- Kerr, Clark; T. Dunlop; F. H. Harbison y Ch. A. Myers: *El industrialismo y el hombre industrial*, Buenos Aires, EUDEBA. 1963
- Landsberger, Henry A.: "La élite obrera de América Latina y la revolución", en S. M. Lipset y A. E. Solari (comps.), *Élites y desarrollo en América Latina*, Buenos Aires, Paidós. 1967
- Little, Walter: "Organized labour and the Peronist State, 1943-1955", 1972 *Liverpool* (mimeo.).
- Lopes, Juárez R. B.: "Relations industrielles dans deux communautés brésiliennes", *Sociologie du Travail*, núm. 4. 1961
- : *Sociedade industrial no Brasil*, San Pablo, Difusão Européia do Livro. 1964
- Mallet, Serge: *Essays on the new working class*, St. Louis, Telos. 1975
- Mangin, William: "Latin American squatter settlements: a problem and a solution", *Latin American Research Review*, vol. 2, núm. 3. 1967
- Mann, Michael: *Consciousness and action among the western working class*, Londres, Macmillan. 1973
- Marshall, Adriana: *Inmigración, demanda de fuerza de trabajo y estructura ocupacional en el área metropolitana argentina*, Buenos Aires, FLACSO (mimeo.). 1976
- Meszaros, Istvan: *Aspectos de la historia y la conciencia de clase*, México, UNAM. 1973
- Murmis, Miguel y Carlos Waisman: "Monoproducción agro-industrial, crisis y clase obrera: la industria azucarera tucumana", *Revista Latinoamericana de Sociología*, 69-2. 1969
- Murmis, Miguel y Juan Carlos Portantiero: *Estudios sobre los orígenes del peronismo, I*, Buenos Aires, Siglo XXI. 1971
- Nelson, Joan M.: *Migrants, urban poverty, and instability in developing nations*, Cambridge, Harvard University. 1969
- Oliveira, Orlandina de: *Industrialization, migration and entry labor force changes in Mexico City, 1930-1970*, Tesis doctoral, University of Texas at Austin. 1975
- Pasado y Presente: "Las luchas obreras actuales", *Pasado y Presente*, año iv, núms. 2-3. 1973
- Pécaut, Daniel: *Política y sindicalismo en Colombia*, Bogotá, La Carretera. 1973
- Pécaut, Daniel y Myriam Pécaut: *La classe ouvrière en Colombia. Rapport de recherche*, Paris, Centre d'Etude des Mouvements Sociaux. 1971
- Portelli, Hughes: *Gramsci y el bloque histórico*, Buenos Aires, Siglo XXI. 1973
- Rodrigues, Leoncio M.: *Industrialização e atitudes operárias*, San Pablo, Brasiliense. 1970
- Sigal, Silvia: "Crisis y conciencia obrera: la industria azucarera tucumana", *Revista Latinoamericana de Sociología*, 70/1. 1970

- : *Attitudes ouvrières en Argentine. Rapport d'Enquete*. París, 1974 Centro d'Etude des mouvements sociaux.
- Simao, Azis: "Industrialisation et syndicalisme au Brésil", *Sociologie du Travail*, núm. 4, 1961
- Sociologie du Travail: "Ouvriers et syndicats d'Amérique Latine", *Sociologie du Travail*, núm. especial, 4/61, 1961
- Torre, Juan Carlos: "Una nueva oposición social", *Los Libros*, núm. 21, 1971
- : "La caída de Luis Gay", *Todo es historia*, núm. 89, 1974
- : "La CGT y el 17 de octubre de 1945", *Todo es historia*, núm. 105, 1976
- Touraine, Alain: "Industrialisation et conscience ouvrière a Sao Paulo", 1961 *Sociologie du Travail*, núm. 4.
- : *La conscience ouvrière*, París, Editions du Seuil, 1966
- : *Production de la société*, París, Editions du Seuil, 1974a
- : *Vida y muerte del Chile popular*, México, Siglo XXI, 1974b
- y Daniel Pécaut: "Conciencia obrera y desarrollo económico en América Latina", *Revista Latinoamericana de Sociología*, 66-2, 1966
- Weffort, Francisco C.: "Estado y masas en el Brasil", *Revista Latinoamericana de Sociología*, 65-1, 1965
- : *Participação e conflito industrial: Contagem e Osasco, 1968*, San Pablo, CEBRAP (Cadernos CEBRAP, 5), 1972
- : "Clases populares y desarrollo social", *Revista Paraguaya de Sociología*, año 5, núm. 13, 1968
- : "Los sindicatos en la política (Brasil: 1955-1964)", en CEIL, 1974 *Movimiento obrero, sindicatos y poder en América Latina*, Buenos Aires, Editorial El Coloquio.

Movimiento laboral y comportamiento político *

Enzo Faletto

INTRODUCCIÓN

La finalidad de este trabajo es señalar cuáles han sido las interpretaciones más corrientes acerca del comportamiento político de los asalariados de los centros urbanos latinoamericanos. En consecuencia se pone atención en el llamado "movimiento laboral" y no estrictamente en el "movimiento sindical". Este último abarcaría, exclusivamente, a las organizaciones sindicales, lo que circunscribiría el ámbito de análisis. Los movimientos laborales, en tanto, articulan las organizaciones y acciones de la fuerza laboral en un espacio mayor. Los movimientos sindicales quedarían así incluidos, en cierto sentido, en el estudio del movimiento laboral, lo que permite abordar el problema de su politización.

Se ha señalado que no existe un significado unívoco del término politización; así, algunos se refieren con dicho término a los medios (huelgas, voto, violencia) empleados por los sindicatos en el logro de sus fines; otros a los fines mismos que orientan la acción sindical (por ejemplo: cambios en la situación de trabajo *versus* cambios en la posición de la fuerza de trabajo en el contexto político); finalmente, otros autores se refieren a las agencias hacia las cuales se dirigen las reivindicaciones (empresario, poder legislativo o ejecutivo) (Katzman 1973, p. 166). En los estudios sobre comportamiento político de los obreros industriales se hacen continuas referencias al grado de "politización" del movimiento sindical; por tanto, es necesario retener estas acepciones para establecer cuál es la adecuada en cada caso.

Las interpretaciones sobre el movimiento laboral provienen

* Trabajo en colaboración con: Julieta Kinkwood, Rodrigo Baño, Eduardo Morales.

de ensayos sobre el tema y, en algunos casos, de investigaciones concretas. Se decidió que no era conveniente intentar una revisión exhaustiva de la bibliografía y trasponerla en el texto, sino más bien incorporar aquellos estudios y trabajos más representativos de un tipo de interpretación, en la medida en que sus hipótesis fueron compartidas por un grupo significativo de autores y estudiosos.

Las distintas interpretaciones han sido agrupadas en tres grandes rubros. En el primero se incluyen las hipótesis sobre el comportamiento político cuyo tema central es el problema de la incorporación de los obreros al proceso de desarrollo, identificado en la mayoría de los casos con el fenómeno de la industrialización. Como se verá, los estudios tienden a subsumir la realidad latinoamericana en el amplio concepto de "países subdesarrollados" y el tema dominante gira en torno al fenómeno de transición de la sociedad tradicional a la sociedad moderna. Los tópicos recurrentes son la significación del nacionalismo, la dependencia frente al Estado, los requisitos de incorporación a las normas de la sociedad moderna, etc. Conviene también subrayar que las hipótesis principales fueron, a menudo, generadas por investigadores de origen estadounidense y en algunos casos europeo, lo que explica, en parte, la continua referencia a las semejanzas observadas respecto a la experiencia norteamericana o europea; no obstante empieza a observarse una atención mayor a las peculiaridades latinoamericanas.

Un segundo rubro atiende estos estudios. Pese a referirse a temas similares a los anteriores, en relación al comportamiento político obrero (tal como el nacionalismo y los otros temas apuntados), subrayan la particularidad de la situación latinoamericana. En este caso, el número de investigaciones latinoamericanas es más considerable.

Pareciera existir conciencia de que el proceso de industrialización no contribuye, como se esperaba, a constituir por sí solo un mundo homogéneo, sino que la propia industrialización asume rasgos específicos en América Latina. Su modalidad de implantación obedece a formas peculiares del desarrollo capitalista latinoamericano. De esta manera, los obreros y sus comportamientos políticos son también un producto de esa realidad específica.

Por otra parte, investigaciones más detalladas pusieron de relieve la gran heterogeneidad en los tipos de industrias existentes, y en consecuencia, diferencias importantes al interior de los grupos obreros. En este acápite se ha otorgado relevancia al tema del populismo, en cuanto a los análisis en torno al peronismo y el varguismo, por considerar que es aquí donde se han generado gran parte de las polémicas, hipótesis e investigaciones más significativas.

En el último rubro se hace referencia a los estudios sobre los nuevos tipos de comportamiento político obrero, es decir, aquellos que surgen con posterioridad a los momentos del desarrollismo y del populismo. Aun cuando este tipo de estudios no sean aún muy numerosos, resulta interesante destacarlos, pues recogen una preocupación de lo que podría llamarse "lo esperable" en el comportamiento político obrero; dadas las nuevas condiciones por las que atraviesa la sociedad latinoamericana, se plantea la urgencia de encontrar nuevas formas de respuesta política.

Un hecho conviene resaltar: las primeras interpretaciones acerca del posible comportamiento de los grupos obreros incorporados a formas más modernas de comportamiento industrial, señalaban una posible atenuación de los conflictos sociales. Al incorporarse a la sociedad moderna se suponía que los obreros aceptarían sus normas y, en algún modo, se "conformarían" con el sistema político y social vigente. Los estudios en esta parte señalan, por el contrario, cómo la renovación del comportamiento político obrero surge desde los sectores más modernos y no como una tendencia simple a la adaptación o aceptación, sino como una nueva forma de plantear el conflicto con la sociedad y con el sistema político vigente. Conviene destacar, sin embargo, que los estudios considerados no constituyen una prueba fehaciente de lo dicho; las evidencias presentadas hasta el momento no constituyen una prueba suficiente de que nuevas formas de expresión, del conflicto de clase, se hayan establecido en los sectores de "avanzada" de los movimientos laborales urbanos. Una preocupación común a todos ellos, sin embargo, es la de buscar en los casos estudiados los indicios de una transformación posible que pueda ocurrir en el futuro.

I. EL ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO POLÍTICO OBRERO Y EL PROBLEMA DEL DESARROLLO

A fines de la década del cuarenta y durante la del cincuenta, una de las preocupaciones más en boga en la incipiente sociología latinoamericana estaba constituida por el problema del desarrollo. A esta preocupación no escapaban los estudios y trabajos referidos a los grupos obreros de la región. La forma en que se expresan los temas tiene como punto de partida el supuesto de que los países subdesarrollados (o en vía de desarrollo) se incorporaban a un proceso de industrialización que, por último, implicaba su paso a la "sociedad industrial".

Los trabajos concretos de investigación eran escasos, de modo que la reflexión se hacía, las más de las veces, a partir de experiencias obtenidas en otros contextos, principalmente países asiá-

ticos y africanos, los que a finales de la segunda guerra mundial atravesaban por una rápida fase de descolonización y pretendían constituir una vida independiente como naciones. Esas experiencias, aunque se aceptaba que tuviesen particularidades que no las hacían perfectamente intercambiables, presentaban, no obstante, algunos puntos en común, debido a la condición de subdesarrollo. La similitud de los "países subdesarrollados" servía entonces para diferenciar los fenómenos semejantes que ocurrieron en los países desarrollados.

La mayor parte de la literatura sociológica, provenía de investigadores estadounidenses preocupados por este nuevo fenómeno mundial. Sus estudios y ensayos empezaron a difundirse por América Latina, dando lugar a las primeras reflexiones sobre estas materias. Las reflexiones sobre el proceso político y su incidencia en el proceso de industrialización, integraban muchos de esos estudios, refiriéndose, de igual modo, al comportamiento político de los sectores obreros, puesto que no sólo preocupaba el problema de la incorporación a la industria, sino también, de modo más genérico, el "modo de vida industrial". Puede servir como ejemplo, entre otros, el libro de Kerr, Dunlop y otros (Kerr, *et al.*, 1963), cuyo interés temático es la experiencia de países asiáticos y africanos; la repercusión que tuvo en América Latina fue muy importante.

El hecho más destacado, en lo que a comportamiento político se refiere, fue el del nacionalismo, como orientación política principal de vastas capas de la sociedad, incluyendo también a los grupos obreros. En los países coloniales la nota predominante fue el anticolonialismo como sentimiento, a la vez que un esfuerzo decidido para el logro de la independencia. A ello se sumaba una orientación hacia el "progreso" y un rechazo a la preponderancia o presencia desmedida de "lo extranjero". Estos últimos dos rasgos en particular, se pensaba que estaban muy presentes en el contexto político latinoamericano.

Los estudiosos ponían de relieve que el nacionalismo, en los países subdesarrollados, era la vía hacia el desarrollo, advirtiéndose una estrecha asociación entre la "orientación nacionalista" y la "ideología de la industrialización". Con base en el desarrollo de la industria nacional se pretendía afianzar la independencia, obtener el ansiado progreso y limitar la presencia de lo extranjero. Por otra parte, el nacionalismo, al difundir la ideología del progreso y la necesidad del mismo, contribuía a establecer, al nivel de la sociedad global, un conjunto de normas que eran adecuadas para el desarrollo e implantación de la industria; se sostenía que la industrialización requería no sólo de actitudes y comportamientos generados en el ámbito del trabajo, sino también en el conjunto de las relaciones sociales.

El conocimiento del proceso europeo, analizado en los estudios de Max Weber donde se señalaba la importancia que tuvo el desarrollo de nuevas pautas de conducta (protestantismo) en el afianzamiento del modo de vida industrial, encontraba una réplica en el nacionalismo de los países subdesarrollados.

No obstante, el nacionalismo acarreó como consecuencia que el Estado adquiriera en los países subdesarrollados una función preponderante, puesto que le correspondía la tarea de llevar a cabo el programa de industrialización propuesto. A esto no escapaba la orientación política del movimiento obrero, el que por sus circunstancias mostraba una fuerte orientación a ligar su suerte y su futuro a la acción del Estado.

Sintetizando algo de lo señalado, los estudios hacían énfasis en dos aspectos principales de la orientación política obrera: su adhesión al nacionalismo y su dependencia respecto al Estado. Estos hechos contribuyeron a explicar el tipo de comportamiento y el tipo de conflicto manifestado. Se constataba, por ejemplo, que en los inicios del proceso estaba presente una fuerte protesta obrera, la que con el tiempo tendía a declinar. La protesta inicial era debida al desajuste producido por la ruptura de la sociedad tradicional, aunque no en todos los casos el conflicto era una expresión defensiva de las antiguas formas de organización social frente a la irrupción de los nuevos modos de vida. El nacionalismo, con su orientación hacia el progreso, se rebelaba contra los patrones sociales arcaicos, y el movimiento obrero —se decía— compartía estas metas. En las sociedades tradicionales, o “sociedades elitarias”, como también solía llamárseles, el conflicto obrero es con la sociedad, al pretender una drástica transformación del orden; tal actitud cambiaba una vez puesto en marcha el proceso de modernización y desarrollo.

En diversos estudios se sostuvo que la industrialización era uno de los objetivos primordiales de los movimientos nacionalistas y de los partidos políticos. Aparecían casi como un requisito fundamental para la supervivencia nacional.

Otros elementos que intervenían también en la caracterización del comportamiento y orientación política de los obreros, señalaban la ausencia de conflictos con la industrialización. Entre ellos, la no vigencia de ideologías de protesta. Un siglo atrás se decía que existían formas de resistencia ideológica a la industrialización creciente, tales como el anarquismo, los movimientos utópicos, las ideologías de organización cooperativa, las distintas formas de socialismo, etc. En cambio, las opciones en América Latina eran otras: se trata más bien de cómo acomodarse, de cómo participar en el orden industrial, y de cómo compartir las ganancias que se suponía podían desprenderse de este orden.

Más aún, en las “sociedades de clase media”, las que se decía

reemplazarían a las sociedades elitarias, el obrero no estaría en contra de la sociedad, sino en contra de rasgos específicos del trabajo y de la comunidad de trabajo, todos conflictos viables de resolución.

La convicción extendida entre los autores de estos estudios y ensayos era que la denominada sociedad moderna, fase hacia la que los países subdesarrollados se aproximaban, implicaba un cierto grado de pluralismo y movilidad, lo que implicaba, si no el fin del conflicto, por lo menos una prudente atenuación del mismo. Incluso el nacionalismo mismo contribuía a disminuirlo, puesto que podía usarse para racionalizar la distancia entre aspiración y realidad.

La visión optimista, sin embargo, se empañaba por algunos hechos: a causa misma de la inserción de los obreros y de sus organizaciones en los movimientos nacionalistas, estas organizaciones aparecían poderosas en cuanto a influencia política, pero débiles en poder económico y autonomía. En términos más precisos podría decirse que la preocupación estaba centrada fundamentalmente en relación al "movimiento sindical", donde se advertía una politización tanto en los medios empleados por los sindicatos como en los organismos hacia los que dirigían sus demandas (Gobierno y Parlamento). Con frecuencia se señalaba que esta "politización" obedecía a la debilidad de la posición del trabajo obrero en el contexto económico. La mayor parte de las veces, la organización sindical contaba con apoyo del gobierno o de un partido político, lo que la hacía extremadamente dependiente, siendo éste el motivo principal de la inquietud y preocupación señalada.

Los problemas que acarreaban la transición de la sociedad tradicional a la sociedad moderna eran, pues, el foco principal de las preocupaciones, de modo que gran parte de los trabajos se abocaron a su estudio. El comportamiento político obrero, o por lo menos algunos de sus aspectos, se trató que fuera explicado con base en esto. Así, en los trabajos de Wilbert Moore (Moore, 1951 y 1960) se señala una diferencia fundamental entre las características de una actividad preindustrial y las de una de tipo industrial. Esta diferencia se basa en el tipo o sistema de actividad que tendía a imperar en una y otra. En la primera, la autoridad es general y personal, es decir, se aplica a un ámbito muy extenso de cuestiones, pero aparece individualizada y personificada. En la segunda, la autoridad es específica e impersonal; su ámbito de competencia es más determinado y la autoridad proviene del cargo y no de la persona. Esta caracterización se trasladaba también a la relación política, dándose por supuesto que las formas de autoridad en la sociedad tradicional y en la sociedad moderna difieren por los rasgos señalados. El problema para

los obreros, que se consideraba provenían de una sociedad tradicional, no era sólo el de la adaptación a las normas de la empresa moderna, sino además el de su incorporación a las nuevas pautas que se suponía regirían al sistema político de la moderna sociedad industrial.

A primera vista, se señalaba la presencia de ciertas formas de relación política como el "caudillismo" y el "personalismo" que podían ser consideradas como residuos de la sociedad tradicional. El proceso de transición de la sociedad tradicional a la sociedad moderna, el "proceso de cambio" como solía decirse, era lo suficientemente rápido. No se restringía tan sólo a una socialización por vías del sistema educacional; ya que la transición se daba, a menudo, en el plazo de una generación, involucrando, por consiguiente, a una gran cantidad de adultos, la interiorización de las nuevas normas en los adultos implicaba, como se decía, un compromiso (*involvement*) emocional otorgado por la autoridad carismática; los fenómenos latinoamericanos de "caudillismo" y "personalismo" eran ejemplos sobresalientes al respecto. De este modo, no parecía sorprendente que las formas de la transición política estuvieran caracterizadas, con frecuencia, por la presencia de una autoridad carismática. Con esto se explicaba parte del comportamiento político obrero, aunque no sólo a este sector se hacía referencia.

Algo similar sucedía en relación al modo de evaluar la importancia y significación de los sindicatos. A pesar de los conflictos que pudieran sostener, los sindicatos aparecían como un vehículo de incorporación al "modo de vida industrial". Incluso se podía prever que, paradójicamente, con su concurso los conflictos se atenuarían. Tal afirmación se basaba en el supuesto de que el éxito de los sindicatos en sus reivindicaciones reducía la posibilidad de rechazar el sistema como un todo, e incluso se reducía la posibilidad de que se propugnaran cambios radicales en la estructura social. De algún modo, el éxito mismo pasaba a comprometerlos con el sistema vigente.

No obstante, se apuntaba como hecho sobresaliente que en la incorporación al sindicato no actuaba solamente con factores determinantes las intenciones de "defensa del trabajo"; concurrían también a incentivar la participación "motivos patrióticos" u otros fines colectivos, componentes que dieran lugar, en muchos casos, a una base más amplia de atracción sindical. A través de este hecho, la politización de los sindicatos, en el sentido señalado, se mantenía.

Los autores estaban conscientes de que, si bien se podían abrigar esperanzas de que el conflicto obrero no alcanzara grandes proporciones, había también otros motivos que originaban un fuerte grado de "intranquilidad obrera". Los determinantes, en

los países subdesarrollados, de la "intranquilidad obrera", obedecían a problemas tan amplios como los de la miseria, la existencia de "poblaciones marginales" que las más de las veces constituían el lugar de residencia de los propios obreros, la reforma agraria, y el proceso mismo de industrialización. Tales hechos obligaban a los dirigentes sindicales a poner énfasis en la acción política, en vez de acentuar una orientación hacia la "negociación colectiva", tal como había sido la experiencia de las organizaciones sindicales norteamericanas o de muchas de las europeas.

Así, el rol político de los sectores obreros quedaba claramente perfilado, tanto en lo que se refiere a los comportamientos que se suponía eran requeridos por la "sociedad moderna" como desde el punto de vista de su contribución a la particularidad del proceso político de los países subdesarrollados y de América Latina en particular.

John Johnson, en un libro que tuvo considerable influencia, apunta algunos de los rasgos que, a su juicio, marcaron el modo del comportamiento político obrero en la región (Johnson, 1958). Uno de los más sobresalientes lo constituiría la importancia de la acción del Estado en la orientación política del movimiento obrero latinoamericano. A partir del ascenso y la presencia de los sectores medios en el ámbito de la política latinoamericana —cuyas fechas varían para cada país—, la industrialización y la política llegaron a estar altamente implicadas. La industrialización incluso fue considerada como la función principal del nuevo Estado. Pero además de esto, el Estado se proponía llevar a cabo un conjunto de funciones sociales en beneficio, se decía, de la mayoría de la población. Entre éstas, encontramos el desarrollo de programas de salud, de vivienda y, principalmente, de educación, además de contribuir a la incorporación y participación de los distintos grupos en el ámbito de la sociedad política. Esta amplia definición de las funciones sociales del Estado lo llevó a tener un papel activo en la dirección del movimiento obrero, lo que era claramente visible en los casos de Argentina, Brasil y México, principalmente, no obstante no estar ausente el fenómeno en otros países. Como resultado de esta política se señalaba que los obreros consideraron que todo beneficio recibido provenía del Estado, concluyendo que su bienestar y el de sus compañeros obreros descansaba más en la acción política que en las negociaciones directas con las empresas.

Respecto a la acción política misma, se señalaban que el voto obrero había contribuido eficazmente al éxito de las alianzas encabezadas por la clase media, ya que esta última había buscado con frecuencia en los sectores obreros el apoyo popular para la realización de sus programas. Esto se traducía en el carácter pluriclasista de los partidos cuyo liderazgo y plataforma pertenecían

a los sectores medios. Así se citaban los casos de partidos como el Colorado en Uruguay, el Partido Radical en Chile, el Partido Trabalhista en Brasil, el Peronismo en Argentina.

Sin embargo, la alianza entre obreros y clase media no era todo lo sólida que parecía. Junto a los obreros industriales hacían acto de presencia contingentes importantes de sectores populares urbanos, cuya actividad no era la propiamente industrial. Los sectores medios en su intento de permanecer en el poder muchas veces iniciaron una política de maniobras, oponiendo los intereses de un grupo con los de otro, como una forma de desviar o detener la presión o demanda de cada uno de ellos. Frente a la demanda de los obreros industriales, mejor organizados, se movilizaba a otros sectores populares que, evidentemente desfavorecidos, se disociaba de una reivindicación, la que se presentaba como de "puro" interés sectorial. De igual modo, si la reivindicación era de los sectores populares, trataba de oponerles los sectores obreros organizados, con el argumento de que una demanda popular excesiva pondría en peligro las ventajas relativas que los obreros industriales habían alcanzado.

En cierto modo, y siempre en la misma perspectiva, un conjunto de estudios empezaron a profundizar en la experiencia política obrera. El libro de Alexander puede considerarse como ejemplar. En este caso, el énfasis estaba puesto en el grado de control que se ejercía sobre el movimiento obrero, la organización sindical y, por ende, en el comportamiento político obrero (Alexander, 1962). Se subrayaba como fenómeno bastante extendido en América Latina el intento de controlar los sindicatos por parte de los gobiernos, principalmente a través de los Códigos del Trabajo, que reglamentaban exhaustivamente los límites de la acción sindical, el derecho de huelga, las funciones y atribuciones de los miembros y dirigentes, los grupos que podían o no sindicalizarse, etc. Tal reglamentación y control era una respuesta al potencial político del movimiento obrero, que en algunos grupos se vislumbraba como peligroso. En el caso chileno, por ejemplo, se argumentó en los años 1920-25 que si bien el movimiento obrero no podía considerarse una fuerza decisiva, la experiencia europea de la primera posguerra, la revolución rusa, los intentos revolucionarios en Alemania, las huelgas y ocupaciones de fábrica en Italia en 1920, etc., hacían aconsejable encauzar el naciente movimiento obrero latinoamericano por vías que aseguraran, a través del control del mismo, su inserción más pacífica.

El caso del "Estado Novo" brasileño durante Vargas era citado también como un ejemplo de control, en donde la injerencia del Estado era enormemente acentuada. Los sindicatos sólo tenían representación legal frente a los tribunales del trabajo y, en relación a sus miembros, los proveía de servicios sociales extensivos.

El resto de sus actividades —consideradas como propias de la actividad sindical— eran tan sólo resortes de acción directa del Estado.

Pero la intención de control de los obreros y de los sindicatos no sólo era una política estatal. Los grupos empresariales desarrollaban también acciones en este sentido y la política seguida era la denominada de "paternalismo empresarial". El ejemplo chileno sirve para ilustrar el caso. Las razones de esta política eran fundamentalmente cuatro. La primera, al proporcionar las empresas servicios como vivienda, salud y en algunos casos educación, se perseguía desviar la protesta obrera, la que encontraría en la propia política empresarial posibilidades de satisfacer algunas de sus demandas; una manipulación hábil de los servicios otorgados introducía diferencias dentro del propio grupo obrero, generando grupos cooptados que apoyaban invariablemente la política empresarial. La segunda, era impedir la interferencia del Estado, que podía intentar, en caso de conflicto, movilizar a los obreros en contra de los empresarios. La tercera, era adaptar una mano de obra agraria a la vida industrial, identificándola con la empresa y con los empresarios. La cuarta, era formar la conciencia de que no era posible construir nuevas industrias en un país subdesarrollado, si a los obreros no se les proporcionaban casas, escuelas, asistencia médica, etc. Como se observa, junto a los requerimientos de la industrialización, aparecían en la política paternalista claras finalidades de manipulación política.

Tanto el Estado como el sector empresarial pretendían ejercer un estrecho control sobre el movimiento obrero; a pesar de esto, el sector lograba insertarse en el ámbito político, aunque se señalaba que la incorporación era más bien de los dirigentes sindicales que de la totalidad de los miembros. Así, se apuntaba cómo en el caso argentino, durante el peronismo, muchos sindicalistas eran miembros del congreso e incluso algunos detentaban cargos ministeriales.

En el trabajo de Alexander se establecen diferencias concretas entre el fenómeno del varguismo y el del peronismo. En el caso de Vargas, se anota, éste destruyó los antiguos sindicatos y estableció otros nuevos, los cuales quedaron bajo estricto control estatal. Perón, en cambio, sometió a los sindicatos existentes, por lo cual éstos conservaron, por lo menos, un grado relativamente mayor de autonomía.

La política de Perón, se señalaba, obligó a los empleadores a reconocer a los sindicatos y negociar con ellos, pero al mismo tiempo los sindicatos fueron incorporados a campañas de apoyo al gobierno. A través de la denominada "Ley de asociaciones profesionales" el gobierno peronista ponía el poder del Estado detrás de los sindicatos reconocidos y obligaba a los empleadores a re-

gociar con ellos. Pese a esta dependencia, se reconocía que el resultado de la experiencia peronista fue el de un movimiento obrero que llegó a ser uno de los grandes centros de poder de la estructura económica, política y social del país.

II. ESPECIFICIDAD DEL COMPORTAMIENTO POLÍTICO OBRERO

1. *La particularidad del obrero latinoamericano*

Uno de los rasgos que le otorgará especificidad a la formación del movimiento obrero en América Latina, es aquel que tiene que ver con la asincronía entre los planos económico, social y cultural. Touraine afirma respecto de la sociedad brasileña un rasgo que se ha hecho extensivo al conjunto de los países latinoamericanos. El carácter esencial de esta sociedad es el *decolage* entre la vida económica, la social y la cultural. En Europa la democracia social fue conquistada en forma gradual por la clase obrera y el consumo de masa no apareció sino recientemente, es decir, después de una larga historia de desarrollo económico y de transformaciones políticas (Touraine, 1961, p. 86). Al definir a la masa obrera latinoamericana y distinguirla de su congénere europea, Touraine asegura que "la nueva masa obrera se distingue de las categorías europeas correspondientes al fin del siglo XIX, menos por su nivel económico que por su lugar en la sociedad. En vez de una extensión progresiva de la democracia política, de reformas sociales y de la producción económica, Brasil ha conocido una ruptura brutal con la democracia limitada, dominada por los grandes propietarios, al mismo tiempo que la eclosión de centros urbanos donde el modernismo y los "mass-media" tienen una importancia comparativamente más grande que en los viejos países industriales europeos. Estos dos aspectos de un nivel de participación social elevado se refuerzan por un tercero: el nacionalismo (Touraine, 1961, p. 65). Aunque en otra parte de este capítulo se examinan los elementos que intentan explicar la estructuración del "Estado de Compromiso" y que explican la temprana y brusca irrupción de los sectores populares en la vida política de los países latinoamericanos, es útil recordar aquí que pese a haberse iniciado procesos de industrialización en varios países de América Latina, anteriores a la crisis de "dominación oligárquica", tales procesos, como señala Ianni, "no habían aún producido todos sus efectos fundamentales, los instrumentos del poder se encontraban en las manos de la burguesía agrario-comercial tradicional que no estaba en condiciones de actuar en conformidad con las exigencias de la situación. Como esa clase se encuentra vinculada a otra estructura económico-social, como era en gran parte un prolongamiento

de la estructura agraria en el medio industrial en formación, ella no estaba en condiciones de desarrollar un comportamiento político frente a los obreros según los requisitos de un sistema capitalista industrial. La violencia y la intolerancia del poder central frente a las reivindicaciones obreras son también el resultado de esa inadecuación estructural, debido a la superposición e interpenetración de sistemas económicos distintos" (Ianni, 1963, p. 116). Esta situación es superada —tras la crisis de la década del 20— por el Estado de compromiso en que si bien la burguesía industrial pasa a dominar cada vez más el poder, su relación con el mundo obrero es, de algún modo, mediatizada por el aparato estatal. De esta manera "los conflictos entre las clases se 'resuelven' en una legislación laboral sistemática que prevé y canaliza en un sentido predeterminado el comportamiento político obrero" (Ianni, 1963, pp. 118-119). Se quiere destacar otro de los rasgos específicos del movimiento obrero latinoamericano, o sea, su temprana y crucial relación con el Estado, cuyas modalidades van desde el caso brasileño, en el periodo del "Estado Novo", donde el Estado "no se limitó a establecer los límites tolerables de las reivindicaciones y la participación del proletariado y sus asociaciones profesionales, *sino que él mismo organizó a los sindicatos*" (Rodríguez, 1966, pp. 114-115, subrayado en el original), hasta la situación en Chile donde una fuerte legislación social (educación, previsión social, salud) permiten entender la relación entre el mundo obrero y el aparato del Estado, así como su modo de inserción a éste.

Otra de las "imágenes" que se han difundido, como peculiar del proceso de formación de la mano de obra en América Latina, es el proceso rápido y masivo migratorio campo-ciudad, y que marca otra de las "desviaciones" del proceso latinoamericano respecto del "modelo" europeo. Como apunta Touraine, en los países donde la industrialización es un fenómeno antiguo, "la llegada constante de nuevos ciudadanos y de nuevos trabajadores industriales no modifica profundamente la situación obrera o la orientación de la política del gobierno o de la empresa. Cuando más, se debe asistir a la formación de un subproletariado, formado, sobre todo, por obreros extranjeros, venidos de Italia, Grecia, África del Norte o de las Antillas y que están sometidos a ciertas formas de discriminación o segregación. En Brasil, es la masa de obreros no calificados la que proviene de las migraciones internas, en tanto que la proporción de extranjeros es elevada entre los obreros calificados y los cuadros técnicos. No se pueden entonces definir los problemas planteados por estos nuevos obreros en términos de minorías: su realidad social es la de "una clase obrera en formación" (Touraine, 1961, p. 79).

Lo que se pretende destacar aquí es que el comportamiento

obrero estaría fuertemente "sesgado" por el impacto urbano, pudiendo dar lugar a determinadas formas de acción. "La referencia a modelos de consumo urbano puede todavía acentuar esta dependencia limitando las reivindicaciones a protestas mal articuladas a fin de defender o de acrecentar un nivel de vida. En fin, privilegiando el hecho urbano, el obrero arriesga manifestar sólo formas de acción "en negativo", presto a protestar más que a reivindicar a nombre de intereses estructurales" (Touraine y Pécaut, 1976, p. 219). Aun siendo efectivo el impacto del proceso migratorio, no parece, sin embargo, generalizable para el conjunto de América Latina el solo enfrentamiento entre el mundo rural, tradicional y el mundo urbano. Por ejemplo: en el caso chileno, como lo señala A. Gurrieri, "...algunos estudios sobre las migraciones internas en Chile han mostrado que una buena proporción de los migrantes que se dirigen a las zonas de industrialización procedían de otras ciudades, de pueblos e incluso de zonas rurales desde el punto de vista censal, pero que su ocupación anterior no era necesariamente rural" (Gurrieri, 1968). Weffort en un trabajo sobre el caso de Brasil hace una demostración en el mismo sentido (Weffort, 1968). Sea como fuese, existe un marcado consenso a reconocer una influencia importante de las pautas tradicionales en el comportamiento obrero. Esto es un fenómeno destacado por los investigadores brasileños, país en el que el proletariado fabril representa una fracción minoritaria, relativamente favorecida en comparación con los estratos urbanos pobres empleados en la industria, y en comparación con las poblaciones rurales. Por esta y otras razones Rodríguez apunta que "sus aspiraciones de integración, su situación de cuasi-marginalidad y su bajo patrón de consumo se conjugan para fijar sus exigencias casi exclusivamente en el terreno del consumo y la asistencia en detrimento de otras reivindicaciones referentes al control de las decisiones políticas y las formas del crecimiento económico. En lugar de la percepción de una sociedad dividida en clases se constata una sociedad dividida en niveles sociales, cuyas determinaciones no aparecen vinculadas a la esfera del sistema de producción industrial" (Rodríguez, 1966).

El estudio del comportamiento político de los migrantes es una área de incipiente desarrollo; sin embargo, es posible adelantar algunas conclusiones tentativas. En efecto, en un estudio del rol político de los migrantes pobres en ciudades grandes (Nelson, 1969) se concluye que la socialización política parece ser mucho más importante en la determinación del comportamiento político de los migrantes que las características psicológicas de la anomia y la frustración. El comportamiento político del migrante no es, de este modo, un reflejo del "trauma" de la migración. La visión de los migrantes con un potencial disruptivo "per se" parece

descartada. Otro análisis de los estudios realizados en América Latina sobre el tema (Cornelius, 1971) establece —en el mismo sentido anterior— que la migración urbana en América Latina no desemboca necesariamente en frustración severa de expectativas de mejoras socioeconómicas o desorganización personal o social; en caso de que esas condiciones se den, no llevan necesariamente a formas de comportamiento político radicalizado o disruptivo. Es importante destacar que, con escasas excepciones, los estudios demuestran que los migrantes urbanos no se conforman a la concepción usual de una masa altamente politizada; su no politización o su despolitización es uno de sus rasgos centrales.

Esto significa ausencia de una conciencia proletaria, en la forma que algunos autores, como Touraine, la definen, dado que el trabajador se identifica más con los que comparte formas de consumo relativamente semejantes que con los que realizan un mismo tipo de trabajo. Así, “parece más adecuado hablar de una ‘conciencia popular’ y de un sentimiento de identificación con los que poseen patrones de consumo y formas de socialización relativamente semejantes. Más que identificarse con una clase determinada, los obreros se definen como ‘pueblo pobre’ mezclando todas las categorías sociales que se encuentran en los escalones inferiores de la sociedad urbana” (Rodríguez, 1966). Para el caso chileno, bastante diferente al brasileño, Gurrieri señala que la “condición obrera” asumió dos formas típicas: por un lado fue percibida como una situación de clase “definida dentro de los marcos de una sociedad capitalista, y por otro, sólo fue una continuación de la posición que ocupaba dentro de la estructura social relativamente cristalizada de la sociedad tradicional. Esta doble orientación es en la mayoría de los casos la línea divisoria entre la ‘élite’ y la ‘masa’ obrera, sobre todo en el primer periodo” (Gurrieri, 1968). En una investigación realizada en Lota y Huachipato (Chile), casi el tripe de los obreros se identificó con la “clase baja” en comparación con aquellos que se incluyeron en la categoría “clase obrera” (Di Tella, 1967, p. 108). En suma, el carácter notoriamente “difuso” de una conciencia de clase enfrenta al mundo con el de la política, a través de canales no “clasistas” como ocurrió en el caso europeo, constituyendo éste otro rasgo más o menos específico de la situación latinoamericana.

Por todo lo anteriormente expuesto, el sindicalismo aparece como agrupando a una minoría de la clase, que se apoya en los obreros más calificados y más politizados, con mayor experiencia urbana y más integrados a la vida fabril. Para el caso brasileño, Rodríguez anota que “como un modo de ampliar y mejorar su participación en los marcos de la sociedad competitiva, el nacionalismo reemplazó al marxismo y el movimiento obrero pasó a

apoyar reivindicaciones democráticas y una política industrialista. El sindicalismo en el Brasil dirige sus peticiones al Estado y a los poderes públicos: su debilidad le impide luchar contra el capitalismo y más aún exigen su expansión a través de una mayor participación del Estado en la economía" (Rodríguez, 1966, p. 191 y ss). De este modo el rol político de los sindicatos es inevitable. En efecto, y como lo expresa Rodríguez, "paradójicamente la preponderancia de las reivindicaciones salariales (traducidas en huelgas) en detrimento de las exigencias relativas a la situación de trabajo marcha junto con la politización de los sindicatos, dando margen para la formación en la cúpula de un 'sindicalismo político'" (Rodríguez, 1966, p. 55). La necesidad de los sindicatos de defender las condiciones económicas del mundo obrero los empuja a tratar de intervenir cada vez más en los problemas políticos más importantes del país, aunque su capacidad es precaria para hacer una movilización masiva del conjunto de la clase.

Un estudio realizado en el Brasil, que analizó los motivos de huelga en 264 casos, encontró que más del 50% de ellos respondieron a factores de índole económica (aumento de salarios, pago de salarios atrasados) (Telles, 1962, p. 33). Parece claro que el "movimiento sindical" no es político en cuanto a los fines que persigue, pero sí lo es en cuanto a las agencias hacia las que se dirige, principalmente gubernamentales.

Sin embargo, hasta ahora nos hemos referido al sindicalismo y al proceso de industrialización como procesos únicos y uniformes, en circunstancias que están lejos de serlo, lo que acarrea algunas consecuencias importantes. En el mencionado trabajo de Gurrieri, se apunta el problema de "la heterogeneidad de la estructura industrial. Con ello se denotan distintos niveles de tecnificación, de capital per cápita, de organización de la producción y, por lo tanto, implica la coexistencia de tipos distintos de empresas. A su vez estos tipos de empresas determinan distintos grados de poder en la relación empresario-obrero. Esta situación es la que condiciona los modos de orientación obrera en el plano sindical. A una estructura industrial heterogénea corresponde una clase obrera industrial heterogénea en sus orientaciones" (Gurrieri, 1968). En efecto, en las empresas "modernas" se observará un sindicalismo orientado hacia la integración del obrero en la sociedad, un cierto "commitment" industrial y sindical que deriva del contexto de satisfacción en que se trabaja. "De este modo las acciones reivindicativas se llevarán a cabo dentro de los límites de la empresa y no se enfatizarán los aspectos políticos del movimiento obrero" (Gurrieri, 1968). También la actitud sindical y política de los obreros calificados es diferente según se trate de empresa tradicional o moderna: "mientras en Huachipato (moderna) los obreros calificados participan más activamente que

los demás en el sindicato, en Lota su participación disminuye. Por otra parte la favorabilidad a los partidos políticos muestra características parecidas a la participación sindical: disminuye en Lota al aumentar la calificación, mientras que en Huachipato en este caso no se ve afectada" (Di Tella, 1967, pp. 152-158). En general, como se evidencia en el trabajo de Gurrieri, los sindicatos en las empresas tradicionales son débiles y los líderes sindicales requieren del apoyo de los obreros de otras empresas en su acción reivindicativa para poder compensar su escaso poder de negociación a nivel de su empresa; de hecho, estos sindicatos forman el núcleo de los activos de las federaciones que pugnan por una organización sindical interempresas. Su misma debilidad los inclina a unir los aspectos sindicales con los aspectos políticos del movimiento obrero y a propugnar por una reforma del sistema social que les permita mejorar su situación, consecuencia del hecho de pertenecer a una empresa estancada económicamente.

De todo lo expuesto se deduce que el caracterizar lo más adecuadamente posible el modo que asume el proceso de desarrollo en los países de América Latina y la forma en que éste se vincula con el movimiento obrero, es un aspecto clave que permitirá avanzar en la definición de sus perspectivas futuras.

Finalmente, existen dos aspectos que también aparecen relacionados con la especificidad del desarrollo del movimiento obrero en América Latina y que se encuentran fuertemente relacionados: nos referimos a la influencia del sistema legal y al nivel de sindicalización. Respecto del primero, Gurrieri señala lo siguiente: "retomando el tema de la estructura sindical conviene hacer algunas consideraciones finales sobre el modo en que las leyes sindicales afectan los modos de organización y acción de las organizaciones obreras: a) tienden a dispersar el poder potencial de los sindicatos al crear distintos modos de organización para los diversos sectores de la mano de obra; b) acentúan la estratificación interna de los sectores obreros al permitir, en algunos, la formación de organizaciones fuertes y reducir otros a débiles sindicatos e incluso a la imposibilidad de formarlos; c) dificulta la formación de Federaciones y Centrales dispersando aún más el poder de los sindicatos" (Gurrieri, 1968). Incluso el modo en que se resuelven los conflictos entre obreros y patrones asume características determinadas, según sean las disposiciones legales vigentes. Esto aparece como muy importante en el caso brasileño respecto de la participación del Estado.

En cuanto al nivel de sindicalización, en Chile, por ejemplo, una estimación para 1957 indicaba que "del total de la población activa de la industria manufacturera, el 49.8% pertenecía a la industria artesanal, incrementándose este porcentaje en algunos sectores como vestuario y calzado. Este contingente, de más de

200 000 obreros, es el que está dentro del sector industrial, ajeno en su mayoría a la representación sindical" (Gurrieri, 1968).

2. *El populismo*

Entre los estudios que hicieron más énfasis en el análisis de la particularidad del comportamiento político obrero latinoamericano, se destacan aquellos que se refieren al fenómeno del populismo. El populismo no es una experiencia política exclusiva de los sectores obreros; pero con insistencia se ha señalado que este modo de orientación fue el más característico de ellos, por lo menos en un importante periodo de la historia latinoamericana. La emergencia en América Latina de estos movimientos "populistas" o "nacionales populares" pretendió ser comprendida de acuerdo a su semejanza con movimientos y situaciones ya conocidas, en particular el fascismo europeo. Sin embargo, muy pronto se pudo apreciar que, aparte de la presencia del líder y de ciertos aspectos de orientación y propaganda, había diferencias de gran importancia en relación a la base de estos movimientos y al tipo de alianza social y política que implicaban.

En América Latina el populismo ha venido a constituirse en la expresión más visible de la participación de las "masas populares urbanas" en la política, participación que se ha presentado en forma suficientemente ambigua como para permitir interpretaciones polémicas a pesar de existir concordancias básicas. Si a esto agregamos la determinación espacial y temporal de este proceso político, no resulta extraño que el tema se haya transformado en uno de los más recurrentes en la sociología latinoamericana.

Aunque en más de una ocasión se ha pretendido extender la conceptualización del fenómeno populista a otros (el velazquismo en Ecuador, el ibañismo en Chile, etc.), el grueso de la literatura respectiva se refiere a los casos del peronismo en Argentina y el varguismo en Brasil. Incluso, podría decirse, que los estudios han conducido cada vez más a la particularización del populismo que en su generalización, llegándose a postular nítidas diferencias del peronismo argentino en relación al varguismo brasileño. Este acento en lo particular se inscribe dentro de la tendencia de pasar de las formulaciones generales y abstractas, en términos de modelos, al estudio de procesos determinados, en el caso de las formas de relación entre las "masas populares" y el Estado.

Gino Germani, en uno de los primeros estudios sobre el populismo, afirma que "el peronismo difirió del fascismo justamente en el hecho esencial de que, para lograr el apoyo de la base popular, tuvo que soportar de parte de su base humana cierta participación efectiva, aunque por cierto limitada (Germani, 1962). Se podría decir que esta proposición ha constituido el núcleo cen-

tral de los estudios sobre el populismo: tratar de determinar en qué consistió y en qué forma se produjo esta participación "efectiva" de la base popular. En torno a este núcleo central, los estudios sobre los movimientos nacional-populares o populistas se han dedicado, fundamentalmente, al análisis de tres problemas: el carácter del "Estado de compromiso" y la participación de las masas, las características de la masa popular y la organización y orientación del movimiento obrero.

El concepto de "Estado de compromiso" ha sido utilizado comúnmente para caracterizar en términos genéricos a un sistema de dominación basado en alianzas entre distintas refacciones de clase, el que sustituye a la dominación oligárquica. A raíz de la crisis de esta dominación oligárquica, ocurrida alrededor de los años 1920-1930, se produciría en algunos países de América Latina una especie de empate político entre los grupos dominantes, situación que provoca su incapacidad para ejercer con exclusividad el poder político. En palabras de Weffort: "esta situación abre la posibilidad de un Estado, entendido como órgano político, que tiende a distanciarse de los intereses inmediatos y, como soberano, primar sobre el conjunto de la sociedad. En estas circunstancias, el Estado sólo puede adquirir carácter legítimo a través de las masas y, encontrando en esa transacción una fuente de prestigio, pasa a la condición de *árbitro* que decide a nombre de los intereses *nacionales*" (Weffort, 1970). Por su parte, Portantiero señala que "este Estado no sólo requiere a las masas como legitimadoras, sino que el proyecto de industrialización que propugna también las necesita como consumidoras, lo que a su vez refuerza la tendencia al intervencionismo social" (Portantiero, 1974, p. 37).

El populismo aparece así como dependiente del Estado de compromiso que impulsa, en su propio beneficio, la movilización "desde arriba". Esta circunstancia se expresa tanto en el paternalismo estatal como en el carácter carismático del liderazgo político. "Es de interés señalar que en los regímenes populistas, tanto en el peronismo como en el varguismo, las conquistas sociales empezaron a estar determinadas no por la acción del sindicato mismo, sino más bien por la influencia que el gobierno ejercía a través del recurso del arbitraje... Muy pronto los obreros empezaron a considerar que el gobierno (personalizado en el caudillo), más que sus propios dirigentes sindicales, era quien obtenía el aumento de sus salarios y otros beneficios" (Faleto, 1966, p. 715). Esta situación facilitó la desaparición de las organizaciones de mediación entre el Estado y los individuos, que se transformaron más en entidades anexas al Estado que en organismos autónomos; así el Estado se presentaba directamente a los ciudadanos, lo que ayudó a la "personalización" del poder (Germani, 1962a).

El intento de integración de las masas populares a la vida política implicó un fuerte control estatal sobre la movilización y, por lo tanto, conformó un régimen decididamente autoritario. Determinar por qué las "masas populares" se adhirieron a este autoritarismo es uno de los puntos centrales en las polémicas que suscita el populismo, aunque todos reconozcan que el apoyo prestado por las masas no se debió precisamente al carácter autoritario del sistema. A este autoritarismo se agregó una ideología fuertemente nacionalista, lo que condujo a buscar las semejanzas de este proceso con el fascismo europeo. Sin embargo, así como se percibió que el autoritarismo correspondía a la necesidad de control de la movilización popular, se percibió que en América Latina la identificación nacional se produjo como parte de la movilización, "proceso que se ve enormemente facilitado por el hecho de que se trata de países dependientes o semidependientes y que los grupos dirigentes son (o son percibidos como) aliados de las potencias coloniales. Las élites de cualquier orientación tienden a utilizar esta circunstancia y a interpretar en términos de interés nacional las aspiraciones de las capas populares (Germani, 1962a, p. 42).

El carácter nacionalista y autoritario que asume el populismo en el "Estado de compromiso", así como el paternalismo estatal y el liderazgo carismático en que se expresa, no lleva a los autores preocupados del tema a la conclusión de que se trata de una simple manipulación de masas por las élites gobernantes, sino que se tienen presentes las condiciones en que se da la relación entre élites gobernantes y masas populares y que delimitan la configuración del Estado. Parece haber dos condiciones básicas en esta relación: *a*) que "el origen social y los fines políticos 'reales' de las élites ponen ciertos límites a la acción de estos movimientos (populistas), especialmente en cuanto a su capacidad de transformación, en un sentido u otro, de la estructura social preexistente; *b*) en segundo lugar, (que) cualquiera que sea el grado de manipulación de las 'masas' por parte de las élites, aquéllas deben poder lograr, a través del movimiento y del régimen que del mismo surja, cierto grado efectivo de participación" (Germani, 1962a, p. 38).

Como se señaló anteriormente, suele relacionarse al populismo con la masiva migración interna campo-ciudad que se produce previamente. El traslado de población rural a las ciudades produciría en éstas una profunda alteración en su composición social, que explicaría en parte la conceptualización de "masas" con que se engloba a diferentes sectores populares. Así, la importancia política que adquieren estos migrantes en la composición y orientación del movimiento obrero está estrechamente asociada con numerosos estudios relativos a la base social del varguismo o el peronismo.

En más de una ocasión se ha señalado que el proceso de migraciones en América Latina no ha significado una incorporación a la industria y al modo de vida obrero, sino que ha resultado mucho más relevante el sentido de incorporación a la ciudad, es decir, "que los sectores que empiezan a conformar la clase obrera latinoamericana parecen reaccionar de preferencia a una situación urbana más que al trabajo industrial" (Faletto, 1966, p. 701). Esta hipótesis parece tener bastante alcance explicativo en relación con muchas de las características que presenta el movimiento obrero y la organización sindical en cuanto a su estructuración y orientación, y está presente no sólo en los estudios de sectores obreros, sino también en los de migración y marginalidad social. Sin embargo, desde que se postula la existencia de una clase obrera anterior a las migraciones, cuya experiencia ha sido distinta a la de los migrantes y cuyas orientaciones políticas también han sido diferentes, el primer problema que preocupa a los autores es el de la heterogeneidad social que se produce en la población trabajadora producto de esta inmigración rural y su incorporación al trabajo. Esta heterogeneidad ha sido considerada de gran importancia en los intentos de explicar el populismo (varguismo y peronismo), centrándose la discusión en la distinción entre "antigua" y "nueva" clase obrera y lo que significa tal distinción.

Cuando Gino Germani (1962*b*, pp. 175 y ss.) inicia el estudio de los que él denomina "movimientos nacional-populares", parte de la proposición de que, en general, las clases populares tienden a orientarse hacia las ideologías y los partidos de izquierda.

Si se quisiera buscar una explicación de por qué las clases populares apoyan movimientos populistas (autoritarios y nacionalistas) debe considerarse lo que ha implicado para la antigua clase obrera que haya sido sobrepasada masivamente por una nueva clase obrera de reciente origen rural. Las características de este origen rural y la forma de incorporación a la ciudad explicaría tentativamente que las "masas populares" se convirtieran en base de apoyo del peronismo (y del varguismo); esta argumentación, apoyada en abundante material estadístico, será rebatida, también, con abundante material y estadística por otros autores (Murmis y Portantiero) que señalarán que, en particular para el caso argentino, existen razones históricas y estructurales para explicar el apoyo al peronismo por parte del sector obrero y que, en este sentido, no hay una heteronomía de comportamiento entre nueva y vieja clase obrera. Hay una réplica de Germani (1973) y una réplica de sus oponentes (Kenworthy, 1975 y Halperin, 1973), estando centrada la discusión en el papel y orientación de la nueva masa trabajadora y sus relaciones con el obrero antiguo, pues todos reconocen la inmigración masiva, su inserción en el trabajo urbano y la importancia que este hecho adquiere en

la configuración del movimiento populista. En todo caso se reconoce que este proceso previo significa, en lo social, el paso de un pequeño grupo obrero (de origen europeo, casi artesanal, de cierta calificación) a la formación de una clase obrera masiva de reciente extracción rural. En lo político implica la presencia de masas populares urbanas que, no obstante las posibilidades de manipulación que ofrezcan, tienen que ser consideradas por los grupos de poder.

Los estudios que se dedican al análisis de este nuevo grupo social intentan determinar no sólo las características de su origen —rural o medianamente urbano—, sino las formas en que se produce su inserción tanto en la vida urbana como en el trabajo. En este último aspecto se destaca que las masas rurales inmigrantes “no poseían ningún grado de calificación ni experiencia industrial previa —de cualquier índole. Estas masas sin calificación difícilmente se integran al medio socio-profesional obrero existente, sus ocupaciones habituales son las de jornalero y de preferencia se emplean en la industria de la construcción o en áreas similares. Por otra parte, es imposible que el migrante se incorpore de modo directo a una actividad realmente industrial, sino que más bien lo hace en actividades de tipo terciario” (Falletto, 1966, pp. 698-699). La inserción de los nuevos parece producirse fundamentalmente a través de trabajos de escasa calificación y no propiamente industriales, lo que genera sistemas de estratificación que pueden incidir fuertemente en las posibilidades de conciencia y de acción obrera.

En términos más amplios, las diferencias entre antigua y nueva clase obrera comprenderían tres dimensiones: trabajo, consumo y participación política. En la primera se afectaría fundamentalmente a la calificación, el tipo y volumen de la experiencia, el trabajo previo y la estabilidad del empleo. La segunda implicaría, por parte de los nuevos, una mayor atracción por la vida urbana que por la actividad industrial, lo que los impulsaría a entrar al consumo de masas directamente. En relación con el sistema político implicaría distintos contenidos de conciencia que a muchos les permite caracterizarlos como “masa disponible” para los proyectos políticos de las élites de poder. Aun cuando esa disponibilidad sea condicionada, es muy superior a la que presentaría la antigua clase obrera con firmes postulaciones doctrinarias.

De acuerdo a la caracterización que se hace del “Estado de compromiso” y de la “masa popular” que se integra en el movimiento populista, los estudios se preocupan de la forma en que se produce la intermediación entre Estado y masa. Esta forma de intermediación radica, fundamentalmente, en la organización sindical, no obstante la creación de partidos políticos oficiales.

Una de las diferencias que más se hacen notar entre el proceso

brasileño y el argentino es la situación del movimiento obrero y del sindicalismo en uno y otro caso. Al parecer, Vargas se enfrenta con una "situación de masas" (Weffort, 1970) en la que éstas pueden presionar sobre el Estado pero carecen de organizaciones y pueden manipularse con relativa facilidad. En tales condiciones, el Estado crea los mecanismos de intermediación, crea los sindicatos y los partidos con el fin de que esta masa dé legitimidad al Estado. El desfase o atraso de la industrialización con respecto a la urbanización es el antecedente que se tiene en cuenta para explicar en gran parte este fenómeno. En este sentido, Weffort, al analizar el varguismo, tiene presente que la condición de masa no es una condición obrera y que la debilidad del aparato sindical brasileño permite que sea rápidamente reemplazado por el sindicalismo oficial. En cambio, en Argentina, el estudio de Portantiero y Murmis ya citado señala que la industrialización iniciada por los conservadores en la década del 30 fue creando una clase obrera que sólo la cesantía y la represión mantuvo desarticulada, pero que cuando el propio proceso de industrialización mejoró la situación del empleo, mejoró también la capacidad negociadora del sindicato y lo robusteció. De tal manera, en los orígenes del peronismo la nueva élite encontró una clase obrera organizada, la que tenía un proyecto social y con la cual podía entrar en alianza. El fuerte crecimiento del sindicalismo argentino a partir de 1946 fue impulsado desde el Estado y logró incorporar en forma masiva al grueso de los trabajadores, en particular al "obrero nuevo". Las transformaciones que esto implicó en el movimiento sindical, e incluso el intervencionismo estatal, no afectaron la relativa independencia de la Confederación General de Trabajadores (CGT) que, "como tal, integra el aparato estatal en paridad con otras fuerzas y mantiene su estructura institucional autónoma" (Moore, 1960, p. 35). Esto se hace más claro cuando, al perder el control del poder, el peronismo se radica en las organizaciones sindicales y no se diluye en la burocracia sindical, como en el caso brasileño.

El problema de la relativa independencia del movimiento sindical, tanto en el caso argentino como en otras situaciones, ha llevado a algunos a sostener que la relación que el sindicato establece con respecto al Estado depende básicamente de las circunstancias en que fue creado y de la forma en que funcionó previamente. Así, se señala, aquellos sindicatos que han sido creados desde el Estado tienden a mantener, no obstante, un carácter más favorable a la participación y a la negociación intermediada por el poder público independientemente de los cambios que ocurren. En cambio, las organizaciones sindicales generadas de manera autónoma por el movimiento obrero tenderían a permanecer relativamente independientes del poder estatal en las distintas situaciones

políticas. Esta hipótesis explicaría en parte el hecho de que, aun enfrentada a la drástica ofensiva de la "Revolución Argentina de 1966", que priva a la CGT de toda influencia en el mercado de trabajo, siempre se mantiene en ésta un sector "participacionista" que insiste en mantener lazos con las Fuerzas Armadas con la vana esperanza de que éstas pueden ser aisladas del "establishment" (Portantiero y Murmis, 1972). De esta manera sólo la preexistencia de organizaciones sindicales autónomas, a nivel más de base que de federación, podría permitir la subsistencia de la oposición sindical obrera. En el caso brasileño, el hecho de ser el movimiento sindical creación casi total del gobierno, serviría también para explicar las dificultades de la autonomía sindical desde el populismo incluso hasta el actual régimen autoritario.

El sindicalismo argentino pasó a integrarse, subordinada y burocráticamente, al Estado; esto replantea uno de los temas más discutidos en los estudios sobre la organización sindical, o sea, su carácter "gremial" o "político" y la significación de una u otra caracterización. Se ha señalado como uno de los rasgos típicos de la clase obrera argentina, el que se haya expresado su preferencia por expresarse a través de la vía sindical para desde ahí dirigir la lucha del movimiento obrero. Según señala Di Tella, ya desde la época del anarquismo parece plantearse un rechazo al sistema liberal y la negativa de subordinar el movimiento sindical a la dirección de un partido político. Este antecedente tiene importancia en la medida en que se señala que "no se trataba simplemente de masas tradicionales, bajo influencias rurales o capitalistas, sino de importantes grupos obreros organizados, con cuyo antagonismo debían contar quienes entraban por la vía de la acción socialista 'ideológica', independiente de la clase obrera" (Di Tella, 1964, pp. 97-98). Es cierto que se apuntan fuertes tendencias en sentido contrario, en particular las impulsadas por socialistas y comunistas, pero los estudios del movimiento sindical indican que cuando tales tendencias adquirían fuerza, se producían agudas crisis en su seno expresadas en divisiones del movimiento.

En este aspecto el estudio de Portantiero y Murmis, ya citado, indica que al producirse el golpe militar de 1943 la organización sindical se hallaba profundamente dividida de acuerdo a esta disputa entre "gremialistas" y "políticos". "Y precisamente, la estructura sindical que conformó la base de sustentación del peronismo fue la resultante de una alianza entre los sindicatos que habían formado la CGT 1, los que integraban la Unión Sindical Argentina (USA) y los autónomos, a los que se sumaron los gremios que habían dado vida a la CGT 2 y que mantenían una vinculación estrecha con el comunismo y el socialismo. Estos grupos gremiales se unirán en la CGT en 1944-45 y organizarán el

Partido Laborista, en el que verán la realización de la autonomía frente a los partidos políticos del sindicalismo, larvadamente manifestada, como orientación, en las crisis de 1935 y 1942" (Portantiero y Murmis, 1972). Vale decir que la orientación sindicalista no significa reducirse a los límites propios de la acción del sindicato (defensa obrera frente a la empresa y lucha por los salarios), sino que, para los autores, pretendía reivindicar para sí la representación de la clase obrera; no es el abandono de la política nacional, sino el intento de generar la participación política a partir del movimiento sindical; es decir, el movimiento sindical aparece "politizado" no sólo en relación a los medios que emplea y a las agencias a las cuales se dirige, sino en cuanto a los fines que se plantea. El reconocimiento de que, posteriormente, la integración de la CCT al Estado haya limitado los alcances políticos de clase, es el que lleva a replantear el delicado problema de la relación entre la llamada burocracia sindical y la base.

A pesar de las divergencias que suelen presentar los autores en cuanto a la exacta significación de la participación obrera en el peronismo, parece haber acuerdo en considerar que hubo una presión de base (de agremiados y no agremiados) que impulsó a viejos y nuevos dirigentes sindicales a integrarse al movimiento peronista. Para algunos, "la participación conjunta de viejos y nuevos implicaba un proyecto social de cierta envergadura y tenía como componente importante la continuidad programática con reclamos previos de las organizaciones obreras, del mismo modo que la posibilidad de participación obrera en una alianza policlasista era ya una tendencia con importantes antecedentes en el sindicalismo anterior al peronismo" (Portantiero y Murmis, 1972).

Para otros, "si es falso referirse al sindicalismo como actor unificado, lo es aún más concebir sus actitudes como consecuencia de una opción deliberada. La gama de cursos de acción efectivamente posibles se limitó a un marco estrecho de condiciones rígidas. El dirigente gremial estaba muy restringido por el poder que ejercía el Estado, al mismo tiempo que debía enfrentar las condiciones que le imponían las bases tanto de obreros agremiados como de no agremiados" (Germani, 1973, p. 426). Pero, sea como sea, se acepta de que se produce una coincidencia entre la presión de base, de vieja y nueva clase obrera, y las necesidades de legitimación de una nueva élite de poder, pasando a ser clave en la realización de esa coincidencia la figura del dirigente sindical. Sin embargo, la separación que desde antes existía entre dirigentes y base sindical se profundiza justamente en la medida en que la burocracia sindical adquiere mayores responsabilidades, participando junto con los patrones y el gobierno de la planeación y administración del bienestar social (Di Tella, 1964). Esta situa-

ción la ilustra Germani distinguiendo dos aspectos del peronismo. Por una parte puede ser entendido como un movimiento de masas, como expresión de la movilización popular que tiene un alto grado de espontaneidad y cuya máxima expresión son los acontecimientos del 17 de octubre de 1945. Por otra parte, el peronismo es también una organización política. "Es aquí donde una serie de viejos dirigentes sindicales jugaron un rol necesario: el de proporcionar una parte de los cuadros que actuarían como canal de organización política para las masas movilizadas y su caudillo" (Germani, 1973, pp. 478-483). Este doble aspecto del peronismo es el que permite afirmar que la autonomía del movimiento obrero se mantiene a nivel de bases, pero no a nivel de dirigencia integrada al aparato estatal. Esa autonomía es la que permite presionar a los dirigentes y la que, perdido el control del poder, deja en ese nivel la expresión del movimiento nacional-popular durante largo tiempo.

Las condiciones descritas, fundamentalmente para el caso del peronismo, harían que las masas populares se presentaran limitadamente, como grupo de presión, tratando de obtener las mayores ventajas del régimen populista, pero sin alcanzar una participación efectiva en el poder. Si bien la generalidad de los autores reconoce los beneficios reformistas que obtuvieron ciertos sectores populares durante el peronismo, se duda si tal movimiento podría haber tenido mejor futuro. De aquí que a menudo se recurra a expresiones como "satisfacción por sustitución" o "ventajas ilusorias" para referirse a la participación popular. Dice Germani: "para defenderse, el peronismo debía transformar esa participación ilusoria en una intervención real; debía, en otras palabras, cambiar de naturaleza, volverse realmente una expresión de las clases populares. Esto era imposible y tuvo que caer frente al incesante ataque de grupos de muy distinta orientación y origen" (Germani, 1961). Esta imposibilidad estaría señalada por el carácter mismo de la base de sustentación popular del peronismo como por los intereses de la élite que propició la alternativa. En la medida que el sindicalismo masivo es creación del Estado y se mantiene en gran parte dependiente de éste, carece de posibilidades de alternativas propias y debe inscribirse en las alternativas que ofrezcan los grupos dominantes. Como señala Weffort con respecto al varguismo brasileño: "las masas populares constituyen la base de la legitimidad del Estado, pero, en esta misma medida, no pueden desarrollar una acción política autónoma" (Weffort, 1968a).

3. *El contexto político latinoamericano y el movimiento obrero*

Como se ha visto, gran parte de los estudios sobre movimiento obrero se refieren al periodo que algunos autores han caracteri-

zado como de predominio del "desarrollismo" o, en el lenguaje de los economistas, el momento del "desarrollo hacia adentro". Conviene hacer alguna referencia a lo que se ha dicho, de manera general, sobre el modo de inserción política de los obreros en este contexto más amplio. Estos estudios no tienen como punto de referencia específico el comportamiento político obrero, pero sí le otorgan cierta importancia.

La afirmación más generalizada ha sido que los sectores populares, en los cuales se incluye a los grupos obreros industriales, poseen, por lo menos, la capacidad para afianzar o rechazar el sistema político. Incluso se postulaba que en última instancia la legitimación del sistema político, en algunos casos, estaba proporcionada por el sector popular (Weffort, 1970).

Esta orientación política general, caracterizada como desarrollismo, encerraba dos principales tendencias, las que fueron formuladas en varios trabajos, entre otros el de Cardoso y Faletto (1969). Una de estas tendencias, cuyo soporte se encontraba principalmente en los sectores populares, era la "orientación hacia la participación", en donde el énfasis estaba puesto en el "distributismo social"; las demandas de los sectores populares insistían en tener acceso, tanto a los bienes económicos, como a los beneficios sociales que el régimen y el sistema podían otorgar. Era visible, además, una tendencia al "nacionalismo" que, al ser sustentado por sectores medios y grupos empresariales, ponía énfasis en la continuidad de la expansión económica nacional orientada hacia el mercado interno. Se adoptaba como supuesto el hecho de que precisamente esta expansión posibilitaría la incorporación de las masas al sistema productivo y, en grado variable, al sistema político.

Lo que se subrayaba era que el proceso político adquiriría, a menudo durante el desarrollismo, un carácter "populista". En el caso varguista, por ejemplo, se afirmaba que predominaba un vago sentido de incorporación a la nación. De hecho, se trataba de un movimiento político en favor de "los humildes", en donde los valores de "la masa" tenían predominio sobre los valores de clase. En otros términos, la acción política de la clase obrera se diluía en las orientaciones más difusas de la masa urbana. Este fenómeno tenía gradaciones desde el caso de Brasil, que proporcionaba un ejemplo extremo, hasta Chile, donde se decía que el carácter de clase en el comportamiento político estaba más presente.

Un predominio del comportamiento de masas por sobre el comportamiento de clase también se señalaba para los países de menor tamaño geográfico y poblacional en América Latina (los países centroamericanos, Ecuador, Bolivia, etc.), tal como lo señala Torres (1973). Si en el caso de los "países mayores esto se debía principalmente a un proceso de incorporación ampliado y a una

movilización de carácter más o menos general, en los "menores" el hecho se atribuía a la escasa diferenciación lograda. Las formas y condiciones de vida de los distintos grupos populares urbanos, y aun agrarios, tendían a diluir a los obreros industriales —por lo demás, relativamente pequeños en número— en una condición de masa popular. No obstante, se indicaba que sus movimientos ponían en alerta la sensibilidad defensiva de las clases dominantes, cuya reacción asumía un carácter abiertamente represivo.

Respecto a los tipos de movilización política en que participaban, se ha puesto de relieve que sus objetivos eran casi siempre de carácter policlasista, sus orientaciones eran antioligárquicas, pero no necesariamente antiburguesas. Sus objetivos eran de tipo nacional, como la ampliación de las formas de representación y participación, real funcionamiento de las estructuras jurídicas e institucionales, etc. Pese a todo, estas reivindicaciones adquirieron gran diversidad y los grados que alcanzó el conflicto eran impredecibles.

Bolivia, a pesar de estar incorporada en la dimensión anterior, presenta algunas particularidades y ha sido objeto de reflexión preferentemente desde un ángulo estrictamente político (Zavaleta, 1972). Es conveniente tener en cuenta que, al analizarse la situación boliviana y los hechos ocurridos a partir de la revolución de 1952, un punto clave ha sido comprender el comportamiento político de los sectores obreros y, fundamentalmente, mineros. Aparece importante la relación entre sindicato y política, particularmente en lo que se refiere a la Federación Sindical Minera (FSTMB). En el ascenso de las masas, se ha señalado, los sindicatos son determinantes, pero en cambio los partidos políticos no lo son en los sindicatos. La Federación Sindical Minera fue siempre más importante que los partidos a los que pertenecían sus integrantes, hecho que aún se expresa en el caso de las represiones políticas y en contra de los obreros. Los sindicatos sobreviven a las persecuciones, en cambio los partidos lo hacen con dificultad.

No se desconoce la importancia que tuvo para la clase obrera un partido como el Movimiento Nacionalista Revolucionario (MNR) y el proceso revolucionario que encabezó entre 1952 y 1964. Es posible, incluso, que con el quiebre del mismo partido, la clase obrera haya perdido en alguna medida la referencia política. Pero, se ha señalado como rasgo, quizá típico, un predominio del "obrerismo" en la acción política, queriéndose significar con esto que adquiriría mucho mayor valor que las adhesiones y orientaciones ideológicas, el hecho puro y simple de ser obrero. De ahí que frente al quiebre de los partidos, cualesquiera hayan sido sus causas, pasaba a difundirse la idea entre los obreros que el sindicato podía asumir históricamente el papel del partido.

Sobre el grado de politización del movimiento sindical o, más bien, sobre el uso de procedimientos políticos para alcanzar los objetivos que el movimiento se propone, conviene tener en cuenta el carácter que asume la política y el conflicto político en los países latinoamericanos. Payne (1965) se preocupa por este tema y señala la importancia que adquiere la negociación política (*political bargaining*) y en la escena política peruana. Esto se debe a la particularidad de los periodos que estudia: los gobiernos no autoritarios y no dictatoriales hasta 1961.

El rasgo más destacado, a su juicio, es la permanencia de la violencia en el conflicto político que afecta la relación entre los tres actores principales del juego político: el Presidente y los que lo apoyan, la oposición y los militares. En su opinión el poder presidencial o ejecutivo es, a pesar de las apariencias, extremadamente débil y, en términos concretos, depende, en última instancia, casi siempre de la voluntad de los militares para sostenerse en el poder. La política de la oposición consistiría en desarrollar un grado tal de conflicto o violencia que hiciera dudar a los militares de la utilidad de seguir actuando como aval del gobierno.

Aquí es donde surge la importancia del conflicto obrero. Éste puede desatar la violencia necesaria para forzar la caída del gobierno; no obstante, los obreros han logrado comprender el papel estratégico que juegan y, en algunos casos, utilizan este hecho a su favor. El mecanismo es iniciar un movimiento de proporciones políticas y, a partir de él, negociar movilizándolo o forzando al ejecutivo a adoptar posiciones favorables a sus demandas con el fin de evitar consecuencias peores. El uso del mecanismo de la negociación política por sobre el tradicional mecanismo de la negociación colectiva, está determinado por condiciones estructurales que hacen a este último relativamente ineficaz. El mercado de trabajo es un mercado deprimido de modo que la posibilidad de reemplazo de obreros en huelga es bastante alta; la pérdida del trabajo actúa siempre como elemento disuasivo. La utilización de mecanismos legales es relativamente ineficaz por la frondosidad y heterogeneidad misma de la legislación. El uso del voto es también relativamente ineficaz por el carácter de la estructura política, lo que impide la aplicación del conocido mecanismo norteamericano de "premiar a los amigos y castigar a los enemigos" a través del voto obrero. Desatar la violencia y la amenaza es lo más útil por la crisis política que significan.

De este modo, el problema de los sindicatos es el problema de su poder político que se traduce en la capacidad de respuesta favorable a las siguientes preguntas: ¿Puede el sindicato llevar a cabo una huelga? ¿Por cuánto tiempo? ¿De qué capacidad de violencia dispone? ¿Cuántos miembros tiene? ¿Cuál es su posición estratégica frente a la opinión pública? ¿Cuáles son sus posibili-

dades de promover huelgas de apoyo, o huelgas de organizaciones laborales más amplias, a las cuales el grupo en cuestión pertenece?

En los estudios señalados en este acápite se pone énfasis en considerar que el movimiento laboral no actúa independientemente, sino que se inscribe en un amplio contexto político que delimita la importancia y perspectiva de su acción. Trátese de análisis globales de América Latina o de trabajos referidos a algún país específico, el movimiento obrero es percibido como uno de los elementos esenciales en la definición de la situación política general, a la vez que debe ser comprendido dentro de ésta.

III. LAS NUEVAS FORMAS DEL COMPORTAMIENTO POLÍTICO OBRERO

Como ya se ha dicho, la acción política obrera en América Latina ha sido estudiada, de preferencia, en relación con movimientos políticos sociales tales como el populismo en sus distintas variantes: populismo brasileño, peronismo, ibañismo y otros similares. Los rasgos que más han llamado la atención en ellos son los ya reseñados de dependencia frente al Estado, de predominio de un comportamiento de masas, de formas burocráticas en la organización sindical y de carencia de autonomía en la formulación de una política obrera; pero cuando el desarrollismo y el populismo fueron reemplazados por otras orientaciones políticas al nivel de la sociedad global, la sociología preocupada por estos temas empezó a preguntarse sobre el nuevo comportamiento político esperable en los sectores obreros. Es así como algunas investigaciones recientes trataron de encontrar y analizar ejemplos de "ruptura" con el comportamiento político obrero de la historia inmediata. Una de estas investigaciones es la de Jelin (1975), cuyas reflexiones tienen como base el examen del movimiento ferrocarrilero en México en 1958-1959, las huelgas de Contagem y Osasco en Brasil, y el movimiento argentino conocido como "el cordobazo".

Es conveniente destacar que los autores han creído encontrar un punto de ruptura respecto a prácticas anteriores, de modo que los nuevos conceptos que empiezan a surgir como significativos para la comprensión del movimiento laboral no implican que los anteriores sean necesariamente erróneos. No se trata de promover una nueva interpretación de los fenómenos pasados por vías de una conceptualización supuestamente más adecuada o más acertada; los conceptos que se utilizaron siguen siendo válidos (aunque puedan ser polémicos), en la medida en que aparecen referidos al contexto en que surgieron. No obstante, el cambio en la situación obliga, a veces, a destacar en la referencia al pasado algunos temas

y problemas que en ese momento todavía no adquirirían relieve o significación. Puesto en forma un tanto extrema, podría caracterizarse el fenómeno del modo siguiente: la novedad de la situación estriba en la percepción de una tendencia a la autonomía del movimiento obrero, en donde la preocupación por "sus posibilidades" es el punto clave. Se podría decir que el problema en la nueva visión que actualmente preocupa es el de la posibilidad del socialismo como política autónoma del movimiento obrero, por lo que, para dar respuesta a este interrogante, se hacen necesarios nuevos conceptos interpretativos y orientaciones de análisis distintos. Las investigaciones muestran que hay rupturas con la orientación política y sindical ya tradicional en el movimiento obrero.

En referencia a las huelgas ferrocarrileras mexicanas de los años 58 y 59, Antonio Alonso (1972) muestra cómo tiene lugar una crisis en el movimiento sindical que hasta entonces había sido estrechamente controlado por el aparato estatal. El sindicalismo mexicano se caracterizaba por una fuerte subordinación de cada uno de los sindicatos a la Central de Trabajadores Mexicanos (CTM), la que a su vez forma parte del partido de gobierno, Partido Revolucionario Institucional (PRI). La dirección sindical está en manos de los denominados "dirigentes charros", cuya característica es más actuar en representación del Partido y del gobierno que en defensa de los intereses obreros. Los cargos de venalidad, ausencia de procedimientos democráticos y muchos otros de índole parecida, no han estado ausentes de la caracterización de tales dirigentes. Si era posible señalar que el liderazgo obrero oficial formaba parte de la élite política, su presencia, sin embargo, en modo alguno aseguraba una real representación de los intereses obreros en el poder.

Se han señalado las huelgas de 1958 por iniciar una ruptura con tales prácticas, en donde las bases sindicales empezaron a cuestionar la capacidad de representación de los dirigentes. Los movimientos de protesta, que adoptaban distintas formas, tenían casi siempre como origen una reivindicación salarial, demanda que, se señalaba, no había sido escuchada por el liderazgo sindical establecido. La base sindical y algunos grupos opositores hicieron presentes sus reivindicaciones utilizando canales extrasindicales, tales como publicaciones de manifiestos en periódicos y solicitud de intervención directa del presidente de la república en la satisfacción de sus demandas. Lo que los estudios destacaban era que de este modo se producía un cuestionamiento a los líderes sindicales establecidos, una petición de reemplazo de los mismos y, en suma, un corte respecto al sometimiento a liderazgos sindicales impuestos por la vía de la pura autoridad.

El movimiento no se circunscribía, sin embargo, únicamente a

los obreros ferrocarrileros; otros sindicatos inician movimientos de solidaridad, y siguiendo el ejemplo ferrocarrilero se empezó a cuestionar a los propios líderes sindicales. La propagación de la protesta, con los contenidos señalados, disminuyó notoriamente el poder de la Central de Trabajadores Mexicanos frente a la base obrera.

Uno de los hechos más subrayados por los analistas fue el carácter de base del cuestionamiento: una serie de liderazgos locales surgió en oposición al liderazgo oficial, de nivel nacional. Parte de la crítica de la base se dirigía a la cooptación política de que eran objeto los líderes nacionales. Se les acusaba de ocuparse más de su propia carrera política que de prestar atención a los intereses obreros. Paradójicamente, la nueva orientación política obrera surgía como un rechazo a la política, pero más bien podría decirse que la politización de los fines rechazaba la politización de los medios y de las agencias. Se señalaba un conflicto de intereses entre el papel de líder sindical y el del líder político insistiéndose, incluso, en la necesidad de independizar al sindicato de los partidos políticos. En el hecho, lo que se establecía era la necesidad de un comportamiento autónomo de los sectores obreros expresado en una representación propia.

La demanda por autonomía, pese a no haber llegado a plantear una reformulación total de la estructura política y de la dominación existente, afectaba peligrosamente, no obstante, al intrincado sistema de control político de la sociedad mexicana. El supuesto, ideológicamente esgrimido por el sistema político, postulaba la identidad de intereses y propósitos entre el proletariado y las instituciones a que había dado origen el largo proceso de la revolución mexicana, y todo esto quedaba en entredicho por la demanda de autonomía reivindicativa de la base obrera. La aceptación de los nuevos hechos no podía imponerse con facilidad. Fue así como, una vez terminado el proceso electoral (mediados de 1958) coincidente con los acontecimientos reseñados, la represión hubo de hacerse presente. En ella actuaron combinadamente las entidades empresariales, el liderazgo oficial de los sindicatos de la CTM y parte del aparato burocrático del Estado que, por medio de la represión, lograron el reordenamiento sindical con los viejos líderes.

A pesar del fracaso material, los analistas parecen estar de acuerdo en que este caso representa uno de los ejemplos de redefinición de los moldes en que tradicionalmente se había desarrollado la política obrera mexicana.

Otra experiencia de ruptura con la práctica política y sindical tradicional es analizada por Weffort (1968). A diferencia del caso mexicano, este quiebre tiene lugar en un contexto diferente. La política populista, como política nacional, había dejado de existir

a partir del golpe militar de 1964, y las huelgas estudiadas tuvieron lugar el año 1968. Por el carácter que asumieron, el autor observa un punto de ruptura con la larga tradición política del movimiento obrero brasileño. La diferencia la atribuye no a la cantidad de obreros involucrados ni a los efectos de las huelgas mismas, sino al sentido que le otorgaron los propios actores al movimiento de protesta. Entre los rasgos principales que Weffort destaca y que contribuyen a la diferenciación del movimiento, se citan las formas inusualmente agresivas que asume la protesta, tales como la ocupación de fábricas y toma de rehenes, no usuales antes, y que implican una ruptura con la tradición populista del movimiento obrero que había asumido un rasgo más bien civilista y pacífico. Por otra parte, se marca una clara orientación política expresada aun en la reivindicación de alza de salarios, puesto que las demandas pretenden quebrar los límites oficialmente fijados a los salarios. Además ocurren al margen de la institucionalidad prevista para tal tipo de conflicto, en un momento que no es el considerado como "normal" para tal reivindicación. Esto, a juicio del autor, constituye un desafío y negociación de lo instituido. Se anota en el trabajo que no se trata en este caso de una simple recuperación de la capacidad de reivindicación que el movimiento sindical poseía antes de 1964. Las características apuntadas constituyen, a juicio de Weffort, diferencias cualitativas con la situación y movimiento obrero vigente hasta el cambio de régimen.

El tema que preocupa al autor es el de saber si estos movimientos representan o no las señales de una reorientación radical del movimiento obrero. La respuesta no es fácil, dado que si bien puede señalarse la emergencia de nuevas formas de organización, las "comisiones de fábrica", por ejemplo, también es posible percibir que el movimiento permanece, en muchos aspectos, aprisionado en la estructura sindical oficial. La tesis sustentada es que las huelgas de Contagem y Ozasco significan una tentativa de reorientación del conjunto del movimiento obrero, adoptando una línea de acción de clase y de independencia ante el Estado y la burguesía.

Con ello se marcaría una diferencia nítida con respecto del comportamiento populista, cuyos rasgos, en términos de política obrera, eran precisamente los contrarios: predominio de un comportamiento de masas en donde la orientación de clases aparece disuelta; extrema dependencia de la acción del Estado, y hegemónicamente dominado por la ideología de la burguesía.

Esta transformación, se subraya, tiene lugar en un contexto en que el régimen político corresponde a la hegemonía de la gran empresa donde se excluye a la clase obrera. Las huelgas plantean el problema de la significación real de la estructura sindical oficial dentro de este contexto, y plantean, además, el problema de

dilucidar las nuevas posibilidades de orientación del movimiento obrero en tal situación.

El análisis no abandona la explicitación de las condiciones estructurales en las que los grupos obreros emprenden la transformación. Éstos pertenecen a la gran empresa automovilística, caracterizada por un importante grado de concentración industrial. Los movimientos de Contagem y Ozasco son producto del desarrollo del sistema capitalista en sus núcleos más dinámicos, señalándose incluso que las características de "modernidad" de la empresa se relacionan con las formas en que se reestructura la organización del movimiento obrero. Surgen allí las "comisiones de fábrica" que transforman la estructura política tradicional del sindicato. La gran empresa introduce cambios en la estructura de la clase obrera; pero a la vez requiere, para una administración eficiente, una forma de representación obrera distinta. Se dice que la organización sindical, heredada del régimen populista anterior, está obligada a sufrir cambios radicales debido tanto a las presiones obreras como a las propias conveniencias empresariales.

Junto a las transformaciones estructurales que aparecen explicando el cambio, se señala, además, la incidencia de importantes hechos políticos. La política de compensación salarial sustentada por el gobierno sólo podía ser modificada por presión obrera, pero el liderazgo sindical oficial, restringido a una suerte de funciones burocrático-administrativas y asistenciales definidas legalmente, no era capaz de actuar como instrumento de movilización y defensa de la clase obrera. Más aún, el recorte absoluto de las funciones del liderazgo sindical le impedían, al mismo tiempo, tener un mínimo de capacidad para actuar como instrumento de control sobre las demandas de la clase. En una situación de conflicto, en la cual los mecanismos legales de regulación eran rebasados, el sindicato oficial era absolutamente impotente ya fuera para movilizar como para controlar. El único papel posible, y esto con dificultad, era el de actuar como mediador.

La función típica del sindicalismo en el periodo populista consistía en un compromiso entre las funciones de movilización y las funciones de control. En el estudio se señala que, en los casos estudiados, la movilización y el control son asumidos por grupos u organizaciones externas a la estructura sindical oficial: la movilización, a cargo de las propias masas; el control, a cargo de la policía. Una situación drásticamente distinta.

El autor destaca que los movimientos de Contagem y Ozasco, pese a utilizar los sindicatos, deben, sin embargo, su vitalidad a esfuerzos políticos y organizacionales que son extrasindicales: nacen como embriones de organización autónoma, cuyo ejemplo serían las comisiones de fábricas, o como espontaneísmo obrero. Pese a todo, los esfuerzos de autonomía no fueron suficientes; no obs-

tante, las huelgas representarían instancias o ejemplos de una situación de transición caracterizada por el paso de formas dependientes de organización, a formas más autónomas. Esto, se afirma, constituiría una reorientación cualitativa de la historia del movimiento obrero. Los problemas que allí se plantearon hacía tiempo maduraban en la propia clase. La tradición sindical y política del movimiento obrero brasileño, de colaboración de clases y dependencia frente al Estado, aparecía fuertemente contestada por esta experiencia; permanece, sin embargo, como problema saber si este movimiento es capaz de crecer, a partir de las condiciones estructurales apuntadas, y de sobrepasar sus propias herencias históricas, además de las dificultades que le opone el régimen político.

Un tercer ejemplo de análisis referido a las transformaciones en la orientación del movimiento, lo constituyen los estudios referidos al cordobazo, en donde no sólo se han puesto de relieve los nuevos comportamientos de los grupos obreros industriales, sino también los cambios experimentados por otros actores sociales, como los sectores medios, los grupos estudiantiles, los partidos políticos, etc.

Entre los trabajos realizados, destacaremos el Delich (1973). El movimiento, como se ha señalado, supera la pura movilización obrera y se expande a vastos sectores sociales. Hecho destacado es el que las organizaciones obreras tradicionales y otras son en la práctica desbordadas y los partidos políticos no alcanzan injerencia en la movilización. En este caso, se apunta, no son desbordados sino marginados.

Respecto a la clase obrera, se constatan las diferenciaciones existentes en su seno. Algunos pertenecen a los sectores industriales más desarrollados, como es el caso de los obreros de la industria automovilística; otros pertenecen a sectores más tradicionales, o menos modernos,

Se señala que los obreros del primer grupo no son, a menudo, los más combativos, pero sus acciones tienden a hacer vulnerable el conjunto del sistema económico.

A menudo se ha señalado que estos grupos, relativamente privilegiados, tendían a un comportamiento pasivo en función de las mismas ventajas relativas de que disfrutaban; no obstante, Delich sostiene que en ese mismo hecho puede encontrarse un principio de explicación del nuevo comportamiento obrero. Estos grupos tendrían proyectos más ambiciosos y reivindicaciones más altas, en la medida en que las demandas mínimas habrían sido obtenidas ya definitivamente. Sus objetivos se sitúan en un nivel en donde se trata de obtener, a la vez que mejores condiciones de trabajo, algún grado de participación y control, ya no solamente a nivel de la empresa, sino a nivel de la sociedad. En tal medida, su reivindicación es una reivindicación formulada en el ámbito de la

política. El conflicto que expresan desborda los límites usuales. La clase obrera en su conjunto pasó, de este modo, a estar liderada por los grupos pertenecientes a las industrias de avanzada.

La particularidad del caso cordobés estriba, según el análisis, en que al nivel local la burguesía dominante no correspondía a los segmentos industriales más desarrollados, por lo que los obreros, a nivel social, no encontraban un interlocutor válido. Coyunturalmente tampoco se contaba con un interlocutor a nivel político, debido a las características del gobierno local existente en ese momento. En suma, era en el movimiento obrero mismo donde se encontraban las fuerzas más dinámicas, debido a lo cual los sindicatos locales más modernos tomaron el control de la situación y del movimiento como única fuerza organizada y politizada a la vez. Esto no se encontraba exento de ambigüedades; la acción de los sindicatos tenía, necesariamente, fuertes límites, ya que se carecía de una organización política que prolongara los efectos del proceso inicial. Los resultados son dudosos, aunque se subraya que puede encontrarse en el proceso la presencia de una fuerza social que niega mediante su acción la raíz misma del orden; que trata de construirse aunque sea contradictoriamente, esto es, a partir de negaciones y afirmaciones que no son claras ni coherentes; que intenta un nuevo estilo de acción, afirma nuevas reivindicaciones, señala nuevos objetivos y postula nuevos valores.

En los hechos de Córdoba encuentra el autor un principio de ruptura de la dependencia de las organizaciones obreras con respecto al Estado, cosa que también se manifiesta como un distanciamiento respecto al tradicional comportamiento político de los obreros agrupados en la Confederación General de Trabajadores de nivel nacional. Los acontecimientos condujeron a una situación en la que los dirigentes sindicales debían responder tanto a las reivindicaciones inmediatas, puramente gremiales, como también a una estrategia política, y la dificultad estribaba en la articulación de ambas exigencias. Los dirigentes sindicales no pueden renunciar a su rol específicamente sindical, ni apartarse por propia decisión de su medio, sin renunciar a la vez a su condición de dirigentes. En los sucesos de mayo los partidos políticos a nivel provincial, se ha dicho, no fueron ni apoyo significativo ni factores de oposición. Esto expresaría la crisis del propio sistema político argentino, hecho que va más allá del circunstancial congelamiento de la actividad partidista. En un comienzo, los partidos políticos expresaban adhesión en la medida en que las acciones emprendidas no superaban los objetivos programáticos que se habían trazado para sí; más tarde asumieron una actitud de reticencia, en cuanto la conducta popular y la violencia traspusieron esos límites. Esta adhesión-reticencia de los partidos políticos dejó abierto el camino para que los sindicatos tomaran el control de

la situación y del movimiento, puesto que aparecieron como fuerza organizada y, por el tipo de reivindicación asumida, a la vez politizada. Pero la forma orgánica sindical no era la más apta para asumir tareas políticas, de modo que el movimiento y el cambio de orientación de la conducta política obrera no logra alcanzar su pleno desarrollo.

Los estudios reseñados en este acápite expresan la preocupación por encontrar algunos indicios de transformación del comportamiento político tradicional de los obreros latinoamericanos. Esto adquiere singular relevancia a la luz de las nuevas condiciones político-sociales de la región.

BIBLIOGRAFÍA

- Alexander, Robert J.: *Labor Relations in Argentina, Brasil and Chile*, 1962 New York, MacGraw-Hill Book Co. Inc.
- Alonso, Antonio: *El movimiento ferrocarrilero en México, 1958-1959*, 1972 México, ERA.
- Cardoso, Fernando H. y Faletto, Enzo: *Dependencia y desarrollo en América Latina*, México, Siglo XXI.
- Cornelius, Wayne D.: "The Political Sociology of City ward Migration in Latin America: toward empirical theory", en Francine F. Rabinovitz and Felicity M. Trueblood (comps.), *Latin American Urban Research*, vol 1, Sage Publications, Beverly Hills, California.
- Delich, Francisco José: *Crisis y protesta social*, Córdoba, 1969, Buenos Aires, Siglo XXI.
- Di Tella, Torcuato: *El sistema político argentino y la clase obrera*, 1964 Eudeba, B. A.
- Di Tella, Torcuato, et al.: "Sindicatos y comunidades, dos tipos de estructura sindical latinoamericana", Buenos Aires, Editorial del Instituto.
- Faletto, Enzo: "Incorporación de los sectores obreros al proceso de desarrollo", *Revista Mexicana de Sociología*, año xxviii, núm. 3.
- Germani, Gino: "El proceso de transición a una democracia de masa en Argentina", *Política*, núm. 16, junio.
- : "Clases populares y democracias representativas en América Latina", *Desarrollo Económico*, vol. 2, núm. 2.
- : *Política y sociedad en una época de transición*, Buenos Aires, 1962b Paidós.
- : "El surgimiento del peronismo: el rol de los obreros y de los migrantes internos", *Desarrollo Económico*, vol. 13, núm. 51, Buenos Aires.
- Gurrieri, Adolfo: "Consideraciones sobre los sindicatos chilenos", *Aportes*, núm. 9, julio.
- Halperin Donghi, Tulio: "Algunas observaciones sobre Germani, el surgimiento del peronismo y los migrantes internos", *Desarrollo Económico*, vol. 13, núm. 51.

- Ianni, Octavio: *Industrialização e desenvolvimento sociais no Brasil*, Rio de Janeiro, Ed. Civilização Brasileira.
- Jelin, Elizabeth: "Espontaneidad y organización en el movimiento obrero", *Revista Latinoamericana de Sociología*. (Nueva Época), núm. 2, 1975. *La protesta obrera*, Buenos Aires, Nueva Visión.
- Johnson, John: *Political change in Latin America. The emergence of the Middle Sectors*. Stanford, Stanford University Press.
- Katzman, Ruben: "Movimiento sindical y decisiones nacionales", *Foro Internacional*, vol. xiv, núm. 2, El Colegio de México.
- Kenworthy, Eldon: "Interpretaciones ortodoxas y revisionistas del apoyo inicial del peronismo", *Desarrollo Económico*, vol. 14, núm. 56.
- Kerr, Clark; Dunlop, John *et al.*: *El industrialismo y el hombre industrial*, Buenos Aires, EUDEBA.
- Moore, Wilbert E.: *Industrialization and Labor: Social Aspects of Economic Development*, Ithaca, Cornell University.
- y A. Feldman: *Labor Commitment and Social Change in Developing Areas*, New York, Social Research Council.
- Nelson, Joan M.: *Migrant urban Poverty and Instability in Developing Nations*, Harvard University, Center for International Affairs.
- Payne, James L.: *Labor and Politics in Peru. The system of Political Bargaining*, New Haven, Yale University Press.
- Portantiero, J. Carlos y Murmis, M.: "Estudio sobre los orígenes del peronismo", Buenos Aires, Siglo XXI.
- Portantiero, J. Carlos: "Clases dominantes y crisis política en la Argentina actual", *Pasado y Presente*, núm. 1.
- Rodríguez, Leoncio: *Conflicto industrial e sindicalismo no Brasil*, Sao Paulo, Difusao Europeia do Livro.
- Telles, J.: *O movimento Sindical no Brasil*, Rio de Janeiro, Ed. Victoria.
- Torres, Edelberto: "Notas sobre la crisis de la dominación burguesa en América Latina", (mimeo.), documento presentado al Seminario "Clases Sociales y crisis política en América Latina", Oaxaca, México.
- Touraine, Alain: "Industrialization et conscience ouvriere a Sao Paulo", 1961 *Sociologie du Travail*, núm. 4, Francis.
- y Pécaut, Daniel: "Conscience ouvriere et development économique dans Amerique Latine", en Touraine, Alain, *Les Sociétés Dépendentes*, J. Duculot, Ed. Paris.
- Weffort, Francisco: "Clases populares y desarrollo social", *Revista Uruguaya de Sociología*, año 5, núm. 13.
- : "Participacao e conflicto industrial: Contagem e Osasco", CEBRAP, 1968b Sao Paulo.
- : "State and Mass in Brazil", I. Louis Horowitz (comp.), *Masses in Latin America*, New York, Oxford University Press.
- Zavaleta, René: "Bolivia de la Asamblea Popular al combate de agosto", 1972 Petras, J. (comp.), *América Latina, economía y política*, Buenos Aires, Editorial Periferia.

APÉNDICE

La transformación socialista y la clase obrera cubana *

Susan Eckstein

¿Qué efecto ha tenido la revolución cubana en la estructura de la fuerza de trabajo, en los movimientos obreros y en el papel que desempeña la fuerza de trabajo en la sociedad? ¿Acaso la experiencia cubana sugiere que la fuerza de trabajo prospera en el socialismo en mayor medida que en el capitalismo? Tal como se señala en las diferentes secciones de este estudio, a partir de 1959 Cuba ha quedado excluida de la mayor parte de los análisis y estadísticas sobre la fuerza de trabajo en América Latina. Sin embargo, por razones teóricas y políticas es importante comprender las experiencias de la fuerza de trabajo en Cuba. Es probable que las semejanzas entre las condiciones de la Cuba revolucionaria y las de otros países latinoamericanos tengan su origen en las fuerzas culturales o generales del desarrollo y que los contrastes (que se originaron con la revolución) puedan atribuirse a las diferencias entre las fuerzas de clase y al desigual papel que desempeña el Estado en las economías capitalista y socialista. Así pues, el contexto cubano constituye un campo único para la verificación de la validez de las teorías contradictorias sobre el desarrollo económico y social. En este estudio se examina cómo la fuerza de trabajo cubana afecta y, a la vez, se ve afectada por el proceso de desarrollo en relación a la participación de la fuerza de trabajo y la organización del trabajo. Además, se pretende aumentar los conocimientos sobre las diferentes formas en que pueden organizarse los movimientos obreros y la fuerza de trabajo en América Latina, y los límites de estas opciones. En la primera parte del estudio se ponen de relieve las características de la fuerza de trabajo, incluyendo la estructura del empleo, la producción y la productividad, así como el papel que desempeña el estado en

* Agradezco a Frances Hagopian su colaboración en las investigaciones relativas a este estudio.

la conformación de cada una de ellas. En la segunda parte se destaca la organización de la fuerza de trabajo y la relación entre la fuerza de trabajo y el Estado.

CARACTERÍSTICAS DE LA FUERZA DE TRABAJO, MODELOS DE OCUPACIÓN, PRODUCCIÓN Y PRODUCTIVIDAD

Los principales países capitalistas de América Latina se caracterizan por: 1) la migración masiva del campo a la ciudad y, con ello, la expansión acelerada de la fuerza de trabajo urbana; 2) la desocupación abierta, ciertos tipos de desocupación y una "oferta excesiva" o "excedente" de fuerza de trabajo, y 3) la proliferación en las ciudades de los "micro-capitalistas"¹ y de formas de ocupación pequeño-burguesa, como por ejemplo, dependientes de tiendas, artesanos y pequeños comerciantes, en especial en el campo del comercio. Esta pauta se observa en Cuba hasta 1959, de acuerdo con recopilaciones estadísticas, informes oficiales y análisis secundarios; sin embargo, los datos no son del todo sistemáticos y con frecuencia son escasos y con tendencias a la parcialidad política.²

LA DESCENTRALIZACIÓN DEMOGRÁFICA

Al igual que en el periodo anterior a Castro, Cuba es en la actualidad uno de los países más urbanos de América Latina, y en La Habana reside una quinta parte de la población nacional. Sólo Bolivia y Haití registraron una tasa de crecimiento demográfico urbano menor al de Cuba en el decenio de 1960 (*Economic Bulletin on Latin America*, 1973:109; Roberts y Hamour, 1970: 19). La proporción de la población nacional disminuyó en la ciudad capital a partir de 1963 (Acosta y Hardoy, 1971:60, 1), y desde 1965 La Habana tiene la tasa más baja de crecimiento demográfico de todas las ciudades cubanas de importancia (Acosta y Hardoy, 1971:92). La importancia demográfica decreciente de la capital puede ser explicada en parte por el éxodo de anticastristas

¹ El término "capitalismo de a centavo" fue acuñado por Sol Tax (1963). Con este término Tax se refiere al "capitalismo en escala microscópica... , sin máquinas, fábricas, cooperativas y corporaciones. Cada individuo es su propia empresa y trabaja intensamente para él mismo. El dinero que maneja es de pequeñas denominaciones".

² No solamente existen estudios elaborados desde diferentes puntos de vista políticos, incluyendo diferentes puntos de vista marxistas, sino que las razones que impulsan a los especialistas a escribir sobre Cuba con frecuencia son también en parte de inspiración política. Por ejemplo, el Proyecto de Investigación Económica de Cuba, afiliado a la Universidad de Miami, se ha convertido en un centro de especialistas cubanos exiliados que se dedican a criticar a Castro.

que, en su mayoría, residían en La Habana (Roberts y Hamour, 1970:82), en parte, al deliberado esfuerzo del gobierno de crear una sociedad más equilibrada desde un punto de vista regional, y en parte, a la capacidad del gobierno para regular la movilidad geográfica mediante el control de la vivienda y la asignación de empleos. Las inversiones gubernamentales en la construcción de nuevos y numerosos centros urbanos provinciales y ciudades, en la expansión de la educación rural e instalaciones de servicio médico y en el mejoramiento de las condiciones de trabajo en el medio rural (que serán analizadas más adelante) probablemente también contribuyeron a mejorar el equilibrio regional. Las condiciones posteriores a 1959 son diferentes a las que prevalecían antes de la revolución y a las del modelo general actual de otros países latinoamericanos.

Así pues, el crecimiento desproporcionado de ciudades secundarias y comunidades rurales en relación con La Habana a partir de la revolución (que describen Acosta y Hardy, 1971) revela la manera en que un gobierno socialista puede dar forma al proceso del desarrollo urbano.³ No obstante, la eficacia del gobierno socialista ha sido limitada. Desde antes de la revolución, las ciudades secundarias comenzaron a extenderse en cierta medida en relación con La Habana (Acosta y Hardoy, 1971:97). A pesar de los esfuerzos gubernamentales para reducir los desequilibrios regionales, demográficos y de inversión, La Habana sigue siendo la ciudad más importante desde el punto de vista demográfico, social, administrativo y en muchos aspectos también desde el punto de vista económico. En apariencia, la socialización de los medios de producción en sí misma no puede fácilmente corregir los desequilibrios regionales heredados de un capitalismo anterior, aun cuando el gobierno socialista se enfrente directamente al problema.⁴

LA ELIMINACIÓN DE LA DESOCUPACIÓN

Los datos disponibles de los censos y de los estudios basados en muestras indican que la situación de la ocupación ha mejorado

³ Si bien los regímenes capitalistas de América Latina han intentado corregir los desequilibrios regionales mediante el establecimiento de nuevos "polos de crecimiento", que incluyen programas para estimular la tributación fiscal e inversiones estatales en infraestructura, cuyos ejemplos más notables son la creación de Brasilia y Ciudad Guayana en Venezuela, por lo general han tenido éxito únicamente cuando los capitalistas consideran que estas oportunidades ofrecen ventajas económicas para ellos. Véase Organización para el Desarrollo Industrial, Naciones Unidas (1960:177,78), donde se ofrecen ejemplos de los esfuerzos que con éxito y sin él ha emprendido el gobierno de México para descentralizar la industria.

⁴ Para un análisis más detallado sobre la urbanización en la Cuba de Castro, véase Eckstein, 1976.

también a partir de 1959, en especial en el sector agrícola, donde la desocupación (característica de la época prerrevolucionaria) se ha eliminado casi por completo (O'Connor, 1970:328, 36 y las referencias que allí se incluyen). En 1953, año en el que se levantó el último censo anterior a la revolución, la tasa de desocupación fue de 8.4 por ciento y casi las dos terceras partes de la fuerza de trabajo no contaban con ocupación durante todo el año (Oficina Nacional de los Censos Demográficos y Electorales, 1955; Bonachea y Valdez, 1972:357; Zeitlin, 1970:49, y las referencias que allí se incluyen). Durante los dos años anteriores a la revolución, la desocupación fue más o menos de 12%, y de 18% en el llamado "tiempo muerto", cuando no hay cosechas (Zeitlin, 1970:49; Oficina Internacional de Trabajo, 1959).⁵ En otros cálculos se estima que el desempleo llegó a ser, en 1958, de 28% (Thomas, 1971:1177). En los primeros años posteriores al triunfo de Castro, tal como lo señalan Amaro y Mesa-Lago (1971: 353), se registró de manera palpable un elevado índice de desempleo en las áreas urbanas a causa de destituciones políticas de obreros y empleados del gobierno, además de una considerable limitación en la inversión privada como resultado de las incertidumbres del mercado, las liquidaciones de empresas ocasionadas por la cancelación de la importación de ciertos artículos y la fusión de algunas empresas. En un estudio efectuado en áreas urbanas y semiurbanas en la primavera de 1960, se puso de manifiesto que en esa época existía todavía el problema de la desocupación. El 22% de los entrevistados mencionaron que su principal preocupación era la desocupación (Cantril, 1965:124). Para 1970, sin embargo, la tasa de desocupación disminuyó hasta 1.3% (Junta Central de Planificación, 1973), y la fuerza de trabajo se mantenía ocupada durante todo el año en los sectores agrícola y no agrícola de la economía.⁵ En la actualidad, el gobierno garantiza a todos los varones en edad de trabajar, el derecho a tener un puesto remunerado. Si los trabajadores pierden su puesto y no logran obtener otro de inmediato, reciben una compensación y adiestramiento hasta que son reabsorbidos por la fuerza de trabajo.

Como resultado de esta garantía, en Cuba, a diferencia de los países capitalistas latinoamericanos, no existe una oferta considerable de campesinos desocupados y sin tierra para cubrir la demanda temporal de fuerza de trabajo: el "ejército de reserva" de

⁵ Robinson (1966:11) señala que de acuerdo con las estadísticas oficiales, el 7% de la fuerza de trabajo carecía de ocupación en 1965; pero no menciona fuentes estadísticas escritas y en el mismo artículo señala que Cuba sufre de escasez de fuerza de trabajo. Resulta extraño el hecho de que funcionarios cubanos proporcionaran a la autora datos relativos a una tasa de desocupación tan elevada, pero como la información que presenta en su artículo es contradictoria, necesariamente resultan dudosas sus estadísticas.

Cuba cuenta ahora con su propia tierra o está ocupada durante todo el año.

De hecho, en la Cuba actual hay una escasez temporal de fuerza de trabajo en la agricultura que no se resuelve mediante mecanismos de mercado como en los países capitalistas, sino con el despliegue del llamado trabajo voluntario y, desde 1964, con la utilización de concriptos militares. El uso de dicha fuerza de trabajo ha sido considerado por los no marxistas (que enfocan sus estudios en el trabajador individual y en su contribución productiva) como explotador, puesto que dicho trabajo no se remunera de manera directa (cf., por ejemplo, Mesa-Lago, 1968, 1972a).⁶ Por el contrario, los marxistas acentúan el compromiso moral de la población, lo que contribuye a aumentar las capacidades productivas del país, puesto que todo el pueblo se beneficia de manera colectiva e individual de la riqueza material de la nación en su conjunto por medio del acceso a servicios sociales gratuitos, vivienda barata o gratuita, así como ingreso mínimo y nivel de vida garantizados (McEwan, 1973, Karl, 1975).

DISTRIBUCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO

En la Cuba socialista, el Estado asume la responsabilidad de la distribución de la fuerza de trabajo de conformidad con los planes generales de producción. No existen los mercados de fuerza de trabajo dominados por las fuerzas de la oferta y la demanda, al estilo de las economías capitalistas. No obstante, la diferencia más notable en la distribución de la fuerza de trabajo empleada entre la Cuba posrevolucionaria y el resto de la América Latina y la Cuba prerrevolucionaria, es la ausencia de una clase capitalista y la menor proporción de personas dedicadas a actividades comerciales (véase cuadro); sin embargo, el descenso de éstas se registró después de que las pequeñas empresas no agrícolas se nacionalizaron en 1968.⁷

⁶ Como gran parte del "trabajo voluntario" es desempeñado por personas que ocupan puestos permanentes en las zonas urbanas donde existe un excedente de fuerza de trabajo, tal como lo reconoce el propio Mesa-Lago (Mesa-Lago, 1972:395), dichos trabajadores sí son remunerados porque reciben un salario, aunque el puesto que ocupan no corresponde en su totalidad a las tareas que desempeñan.

⁷ Es interesante advertir que cuando menos a principios del decenio de 1960 los puestos a los que aspiraban los jóvenes cultivados eran en gran medida semejantes a los de los países capitalistas. Un estudio de un grupo de alumnos de secundaria de 16 a 23 años y de estudiantes más avanzados en las comunidades urbanas de las provincias de La Habana, Santa Clara y Oriente efectuado en 1962, demostró que los jóvenes cultivados que pasaban a formar parte de la fuerza de trabajo en la Cuba de Castro tenían aspiraciones profesionales. También se descubrió, aunque en menor grado, que deseaban convertirse en administradores de alto nivel.

**Población económicamente activa de más de diez años de edad:
1953-1970**

<i>Sectores</i>	<i>Porcentajes</i>	
	<i>1953</i>	<i>1970</i>
Agricultura	41.5	30.1
Industria	17.4	20.0
Construcción	3.3	5.7
Comunicaciones y transportes	4.9	6.4
Comercio	20.3	12.0
Servicios	11.0	23.1
Otros	1.6	2.7
	100.0	100.0

FUENTE: Silvert y Silvert, 1974:5.

Después de la revolución, el sector de la pequeña burguesía, de hecho, se expandió (Silverman, 1973:17; Garnier, 1973:149). Más o menos el 36% de las pequeñas empresas privadas que funcionaban en 1968 en los municipios de la provincia de La Habana y el 51.7% de las que funcionaban en la ciudad de La Habana se habían establecido a partir de 1959, y aproximadamente el 27% de los propietarios de la ciudad de La Habana habían sido trabajadores antes de establecer sus propias empresas (Huberman y Sweezy, 1969:132, 137). Todavía en enero de 1965, el 41% de la fuerza de trabajo empleada en los servicios y el 20 y 27% de la fuerza de trabajo empleada en el comercio y la industria respectivamente, pertenecían al sector privado (cálculo de Silverman, 1973:17). Este sector privado proporcionaba una fuente ilegal de bienes de consumo y competía con los sectores más productivos en términos de recursos escasos y fuerza de trabajo. Ya que al nacionalizar las pequeñas empresas el régimen no eliminó las condiciones que dieron lugar a su surgimiento, o sea, moneda circulante y necesidades no satisfechas, dichas empresas pueden resurgir aunque de manera ilegal, puesto que su camino legal ha quedado bloqueado. Huberman y Sweezy (1969:140) son los únicos que sostienen este punto.

A pesar del descenso de la ocupación en el sector comercial, que se registró desde finales de los sesentas, al igual que en otros países de América Latina de nivel más o menos semejante de desarrollo económico, la proporción de la fuerza de trabajo ha disminuido en el sector agrícola y aumentado en el de los servicios. La expansión del sector de los servicios en Cuba es un reflejo de las inversiones excepcionalmente elevadas en los campos de la educación, la salubridad, la planificación; y no de la

expansión de los servicios personales en el sector privado. El pequeño aumento porcentual de la ocupación industrial que se registró desde la época prerrevolucionaria, es en parte un reflejo de la mecanización, semejante al registrado en los países capitalistas del continente, si bien Cuba depende de manera considerable de la Unión Soviética y del bloque de países soviéticos en lo que se refiere a capital y asistencia técnica. El pequeño aumento porcentual refleja también la política del régimen de consolidar las empresas dentro de la misma rama de la industria para establecer economías de escala,⁸ y el intento no cristalizado de diversificar la economía y reducir la dependencia en el intercambio comercial de artículos manufacturados. Cuba heredó una ventaja internacional relativa con la producción de azúcar y a partir de entonces el gobierno se ha visto limitado por este factor, aun después de la socialización de los medios de producción. Los "teóricos de la dependencia" erróneamente consideran que el modo capitalista de producción en el tercer mundo es un impedimento tanto para el desarrollo equilibrado como para la redistribución de la fuerza de trabajo y que, por lo tanto, este desarrollo es deficiente.

LA ESCASEZ DE FUERZA DE TRABAJO

El tamaño absoluto de la fuerza de trabajo es más grande que en la época prerrevolucionaria, no tan sólo a causa del crecimiento demográfico, sino también debido al esfuerzo deliberado del gobierno para aumentarla con el fin de extender la base material del país. De manera directa o mediante las organizaciones populares, la administración ha emprendido campañas para incorporar a los varones desocupados en la fuerza de trabajo. De acuerdo con la ley en contra de la vagancia, promulgada en 1971, los varones de 17 a 60 años que no tengan impedimentos físicos, no pueden permanecer ociosos. La administración ha emprendido campañas para incorporar a la fuerza de trabajo a las mujeres que no habían trabajado con anterioridad, ha tratado de adaptar las condiciones del trabajo a las demandas familiares, ha aumentado los servicios sociales para facilitar las tareas domésticas y ha promovido campañas ideológicas para superar los prejuicios

⁸ De acuerdo con las estadísticas disponibles (en las que se subestiman las empresas pequeñas), en 1954 aproximadamente el 63% de todas las industrias no azucareras empleaban hasta 10 trabajadores, y el 2.2%, más de 250 trabajadores; mientras que en 1962 tan sólo el 17% de dichas industrias empleaban 10 o menos trabajadores y el 6% más de 250. La mayor parte de las industrias no azucareras hasta la fecha emplean menos de 100 trabajadores, pero en promedio, a partir de la revolución, han aumentado las dimensiones de las empresas (Zeitlin, 1970:164).

que inhiben la participación femenina en la fuerza de trabajo (Ramos, 1971; *Granma Weekly Review*). En consecuencia, la Administración de Justicia Laboral anunció en 1968 que las mujeres pueden separarse de la fuerza de trabajo remunerada hasta por el lapso de un año para dedicarse al cuidado de sus hijos y reanudar sus labores sin problema alguno. En 1959, el Ministerio de Trabajo redujo la jornada de trabajo de las empresas que funcionan con varios turnos, en especial, durante aquel que se contrapone en mayor medida con las necesidades de la vida familiar (Ramos, 1971:67); y en 1974 el gobierno aprobó una legislación avanzada sobre maternidad, mediante la cual la mujer disfruta de una licencia retribuida de cuatro meses. Por otra parte, el gobierno ha aumentado de manera considerable el número de centros de atención infantil,⁹ de semi-internados y de instalaciones alimenticias en los centros de trabajo. En esta forma el régimen ha llegado a "socializar el trabajo doméstico", ya que se ha trasladado la responsabilidad de las labores domésticas del hogar al centro de trabajo, la escuela y la comunidad (Camarano, 1971:54). El gobierno también introdujo el "plan de la bolsa de provisiones", mediante el cual las mujeres que trabajan no tienen que formarse frente a las tiendas para adquirir las provisiones que les corresponden. Además, las mujeres tienen derechos prioritarios para adquirir lavadoras, ollas de presión y refrigeradores. Asimismo en el Código Familiar se especifica que los hombres deben desempeñar el 50% de las labores domésticas y las relativas al cuidado infantil en los casos en que la mujer trabaje. Por tanto, y en la medida que se apliquen estas disposiciones, las labores domésticas de las mujeres se facilitarán cada vez más. Por otra parte, el gobierno está construyendo fábricas para obreras en los nuevos fraccionamientos, como por ejemplo, el Alamar de La Habana, con el fin de reducir el tiempo que emplean las mujeres en trasladarse al centro de trabajo.

Estos esfuerzos, sin duda, han contribuido a aumentar la participación femenina en la fuerza de trabajo, del 17% en 1953 a cerca del 24% en 1973 (Domínguez, 1976:31).¹⁰ Este porcentaje es el más elevado que se ha registrado en Cuba en el presente

⁹ El número de centros de atención infantil se elevó casi en 16 veces entre 1961 y 1973, de 73 a más de 600, y el número de infantes asistentes a los centros aumentó más o menos 41 veces, de 2 415 en 1961 a más o menos 100 000 en 1973 (Leiner, 1974:55, 57; Randall, 1975:67).

¹⁰ Estas cifras se refieren a la fuerza de trabajo remunerada. Por otra parte, a partir de la revolución, las mujeres desempeñan trabajo voluntario y trabajo doméstico no remunerado. Por ejemplo, en 1969, cientos de miles de mujeres movilizadas por el FMC, aportaron 20 millones de horas de trabajo voluntario en la agricultura, la industria y actividades de servicio (Ramos, 1971:71). Para 1973 las mujeres de la FMC contribuyeron con 95 600 000 horas aproximadamente de trabajo voluntario en la producción y actividades de servicio (Randall, 1975:67).

siglo (Mesa-Lago, 1972:10). Sin embargo, el aumento porcentual ha sido menor a partir de 1953 que de 1943 a 1953. Menos de la cuarta parte de la fuerza de trabajo femenina se dedica a trabajar de manera constante, mientras que la fuerza de trabajo masculina que participa, corresponde a más de las dos terceras partes del total (Bonachea y Valdez, 1972:360). El porcentaje de mujeres que se ha separado de la fuerza de trabajo (por jubilación, enfermedad, maternidad, etc.), ha sido bastante elevado (Domínguez, 1976:312), y la mayoría de las mujeres no han respondido al llamado del gobierno. Sólo 144 000 mujeres de las 400 000 que no integraban la fuerza de trabajo remunerada y que fueron entrevistadas por la Federación de Mujeres Cubanas (FMC) en su campaña de 1969 (para convencerlas de que debían trabajar), decidieron, con posterioridad, aceptar trabajos remunerados. De acuerdo a las estadísticas oficiales, en 1972 disminuyó en 2% la participación femenina en la fuerza de trabajo comparado con 1970 (JUCEPLAN, 1973a:34).

Existen varios factores que, en apariencia, han contribuido a limitar el éxito de las campañas del gobierno tendientes a incorporar de manera permanente a las mujeres en la fuerza de trabajo remunerada. En primer lugar, las mujeres que tienen hijos pequeños no pueden fácilmente desempeñar puestos de tiempo completo porque las instalaciones para la atención infantil son todavía insuficientes; por otra parte, los valores tradicionales respecto al papel que debe desempeñar la mujer, en apariencia, limitan su actuación en este sentido, puesto que un considerable porcentaje de mujeres *que no tienen hijos pequeños* no ha respondido al llamado del gobierno (Domínguez, 1976:32). El régimen sigue enfrentándose al problema que significa una población imbuida con ciertos valores tradicionales acerca del papel de las mujeres y la importancia de la familia.¹¹ Además, el gobierno en realidad ha promovido políticas para consolidar a la familia, como por ejemplo, la campaña para legalizar las uniones libres y la promulgación del Código Familiar (Código Familiar Cubano, 1975).

Los cubanos se refieren a la situación privilegiada que han logrado alcanzar las mujeres como a la "revolución dentro de la revolución" y a juzgar por las declaraciones oficiales, la demanda material de un aumento en la fuerza de trabajo parece ser tan decisiva como el empeño socialista de lograr la igualdad

¹¹ Por ejemplo, aproximadamente el 90% de más de 1 000 estudiantes entrevistados por Torroella poco después de que el país se volvió socialista, consideraron que la familia era una institución indispensable y casi todos ellos manifestaron que deseaban establecer su propia familia (Torroella, 1963:109, 19). Históricamente la familia ha sido una institución importante en Cuba. Domínguez (1976) ofrece el mejor resumen y síntesis de los estudios disponibles sobre este tema en relación con dichas actitudes.

sexual, que se refleja en las medidas tendientes a facilitar las labores domésticas y a adaptar las condiciones de la fuerza de trabajo a las exigencias familiares. Esta explicación material ciertamente corresponde a la teoría marxista del cambio social. Los únicos datos disponibles sobre los puntos de vista de los trabajadores en relación con el trabajo femenino sugieren que la mayoría de los trabajadores también consideran la cuestión en términos materiales: el 58% de los 57 trabajadores entrevistados por Pérez-Stable (1976:16) en 1975 señalaron que las mujeres deben trabajar porque su trabajo se necesita para desarrollar la economía.

ACCESO A LAS FUENTES DE TRABAJO

¿Hasta qué punto hay igualdad en las oportunidades de trabajo para los cubanos de diversos niveles sociales? Lamentablemente no existen datos nacionales sobre la relación entre los antecedentes familiares y el acceso a las oportunidades de trabajo. De manera típica la movilidad aumenta después de las revoluciones debido tanto a las bajas provocadas por la lucha civil como a la modificación de la estructura de clase que por definición acompaña a este tipo de levantamientos. Puesto que la proporción de profesionales y semiprofesionales es bastante elevada entre los que han emigrado (Fagen, Brody y O'Leary, 1968:18-9; Jolly, 1964:177), sería lógico suponer que hubiera nuevas oportunidades en la Cuba actual para las mujeres, las clases inferiores y la clase trabajadora. El estudio de Zeitlin basado en 210 trabajadores de 21 fábricas demostró que se ha registrado una considerable movilidad dentro del sector industrial desde 1959, tanto en el nivel administrativo como en el obrero. De los 21 administradores que entrevistó, 8 habían sido obreros antes de 1959 y más o menos la mitad de los trabajadores entrevistados no provenían de la clase trabajadora (Zeitlin, 1970:140, 191).

Por otra parte, la educación en la Cuba de hoy se ha vuelto accesible en mayor medida para las mujeres, los negros y los niños de las zonas rurales que para los blancos, los hombres y los niños de la ciudad (Bowles, 1971). Las mujeres sin profesión aprenden corte y confección, mecanografía, taquigrafía, artesanías y otro tipo de oficios. En 1953, las mujeres formaban el 50% del estudiantado universitario de medicina y ciencias, campos tradicionalmente dominados por los hombres (Randall, 1975:68). Como la escolaridad y el adiestramiento son requisitos importantes para obtener empleo, es razonable suponer que el acceso a los puestos de los diversos sectores de la economía es más igualitario ahora que en la época capitalista.

Los datos sugieren que las oportunidades para el pueblo han mejorado en el periodo posterior a 1959. Según los datos recabados en la provincia de La Habana sobre los estudiantes de secundaria en 1960 y 1965, un número mayor de jóvenes consideró que tenían la oportunidad de realizar estudios profesionales, que tenían la oportunidad de prepararse para desempeñar el tipo de trabajo de su preferencia y que podrían obtener empleo al término de sus estudios. Las jóvenes, sin embargo, consideraron que tenían menos oportunidades de trabajo que los varones, y esta opinión fue más generalizada en 1965 que en 1960 (de acuerdo con Domínguez, 1976:9, 28). Según el estudio de Cantril, que abarca 12 países (1965), los cubanos consideraban que su situación había mejorado en los últimos cinco años en mayor medida que los nacionales de otros países, y que mejoraría aún más en el futuro. No obstante, estos datos se refieren a la percepción de los individuos en relación con su nivel de bienestar y no con la movilidad ocupacional real.

Antes de la revolución, las mujeres no cultivadas que formaban parte de la fuerza de trabajo estaban concentradas en los servicios domésticos y las que habían estudiado se dedicaban, principalmente, a la docencia. Las empleadas de la industria trabajaban de manera fundamental en pequeñas empresas no mecanizadas, textiles, tabacaleras y de alimentos (Oficina Nacional de los Censos, 1955:204, 5). Además, un número considerable de mujeres se dedicaba a la prostitución, principalmente en La Habana. Desde la revolución el gobierno ha reservado cierto tipo de trabajo para las mujeres y los hombres. Sin embargo, en 1968, 25 000 mujeres asumieron empleos anteriormente desempeñados por hombres (Ramos, 1971:67-70). El gobierno rescindió posteriormente las resoluciones que en la práctica habían servido para perpetuar la discriminación sexual dentro de la fuerza de trabajo, pero no estableció una política opcional para compensar de manera significativa las diferentes tendencias masculinas/femeninas que se establecieron dentro de la fuerza de trabajo en la época capitalista. El gobierno revolucionario abolió el servicio doméstico como ocupación y eliminó, casi por completo, la prostitución; sin embargo, las mujeres continuaron concentrándose en las mismas áreas que antes de 1959. Diez años después de que Castro ascendió al poder, las mujeres formaban el 50% o más de la fuerza de trabajo en el campo de la artesanía, las industrias textiles y tabacaleras, la educación y los servicios (Ramos, 1971:70). Por otra parte, Zeitlin (1970:125), en su estudio de 210 trabajadores, encontró que a principios del decenio de 1960 las mujeres, por lo general, estaban menos capacitadas y ganaban menos dinero que los hombres.

Probablemente la iniciativa más interesante del gobierno para

romper el vínculo social tradicionalmente establecido entre los antecedentes sociales y la ocupación, haya sido la movilización de la fuerza de trabajo urbana y la disposición de que los alumnos de las escuelas urbanas, los conscriptos militares y los miembros de la Columna Juvenil Centenario (militarmente organizados) debían participar en las labores agrícolas de manera temporal. En 1968, por ejemplo, del 15 al 20% de la fuerza de trabajo agrícola estaba formado por trabajadores agrícolas (Silverman, 1973:21). Como consecuencia de esta situación, la división tradicional entre el trabajo manual y el no manual en cierta medida se ha venido reduciendo. La estrategia obedece a principios marxistas, pero todavía queda por verse si el gobierno continuará movilizandose extensamente a los "trabajadores intelectuales" y a otro tipo de trabajadores urbanos cuando cambien las condiciones materiales, en especial, cuando la zafra de la caña de azúcar pueda efectuarse en forma mecanizada y eficaz. El gobierno comenzó a reducir la movilización a partir de 1970, ya que la cosecha de la caña de azúcar generó un efecto muy negativo en la producción de los otros sectores de la economía.

Aunque conocemos las políticas gubernamentales que determinan el acceso de los miembros de la fuerza de trabajo a las oportunidades de empleo, muy poco sabemos sobre el impacto que producen las fuerzas sociales informales. Es posible que éstas desempeñen un papel de creciente importancia en el futuro, puesto que el Primer Congreso del Partido, celebrado en 1975, introdujo la política de que las empresas contraten directamente a todos sus trabajadores salvo en los casos de operarios especializados o escasos. Es fácil imaginar que las unidades locales están sujetas a las presiones sociales locales. Además, los datos sobre la posición social en varios países socialistas (cf., por ejemplo, Inkeles y Bauer, 1959:89) sugieren que cuando se llenan las vacantes iniciales y la revolución se institucionaliza en mayor grado, los antecedentes familiares pueden influir en los modelos profesionales de los jóvenes en mayor medida que en el presente, suponiendo que la familia siguiera siendo una institución social de importancia. Si bien el Estado ha venido asumiendo una responsabilidad creciente en las tareas que la familia desempeñaba anteriormente, los nuevos centros de atención infantil manejados por el gobierno y otro tipo de instituciones sociales contribuyen a fortalecer las relaciones familiares (Leiner, 1974). Si la influencia familiar sigue siendo importante, se debe a la transferencia de actitudes y valores y no, como sucede en las sociedades capitalistas, a la transferencia directa de la riqueza.

LA PRODUCCIÓN, LA PRODUCTIVIDAD Y EL SISTEMA DE INCENTIVOS

La capacidad productiva del país no se ha desarrollado cabalmente no tan sólo por el hecho de que hasta ahora las mujeres se hayan incorporado de manera parcial a la fuerza de trabajo, sino también porque el conjunto laboral existente no es tan productivo como podría serlo. Si bien el gobierno garantiza empleo a todos los varones en edad productiva oficial, hasta la fecha no ha podido proporcionar ocupación suficiente para compensar la demanda temporal de mano de obra en la agricultura; la evidencia disponible sugiere que en otros sectores de la economía la fuerza de trabajo no se utiliza al máximo durante todo el año (Bonachea y Valdez, 1972:358, 59, 372; Mesa-Lago, 1972a:397). La escasez actual de fuerza de trabajo en Cuba (*sui generis* en América Latina) no puede atribuirse a la notable expansión de empleos. Se derivan en parte de una demanda de trabajadores para compensar la baja productividad de la fuerza de trabajo existente (Bonachea y Valdez, 1972:359, 60).

Se ofrecen dos tipos de argumentos para explicar la baja productividad: el estructural y el conductista. Por ejemplo: Mesa-Lago (1972b) y Amaro y Mesa-Lago (1971:353) sostienen que el gobierno creó un problema de "desocupación disfrazada" cuando se intentó eliminar el problema de la desocupación.¹² Desde un punto de vista económico, esos autores critican el uso irracional que el régimen socialista ha hecho de la fuerza de trabajo; además, tienden a aminorar la importancia de la justicia social, que es una de las preocupaciones fundamentales del régimen de Castro. Si en realidad el gobierno está "disfrazando la desocupación", no obstante, al hacerlo, garantiza empleo a todos los trabajadores y les asegura un ingreso, cosa que no sucede en ningún país capitalista de América Latina. Aun en el caso de que el gobierno hubiera creado la "desocupación disfrazada" en su esfuerzo por eliminar la desocupación regular, el empleo garantizado y la producción y productividad máximas no son, en apariencia, inherentemente incompatibles. El gobierno, por ejemplo, ha eliminado algunos empleos de tipo pequeño-burgués que son innecesarios dentro de la burocracia, tal como lo señalamos anteriormente, y también dentro del sector privado mediante la fusión de empre-

¹² Esta "desocupación disfrazada" no debe confundirse con la desocupación que ha caracterizado a la época prerrevolucionaria y que es propia de los países capitalistas latinoamericanos: ocupación remunerada de menos de tiempo completo, ocupación no remunerada para parientes y "capitalismo de a centavo" como una forma de auto-ocupación. Se calcula que la desocupación llegó a alcanzar un promedio de 7 y 8% durante los últimos dos años del régimen de Batista (véase Zietlin, 1970:49 y las referencias que allí se incluyen).

sas y la nacionalización de pequeñas industrias. Teniendo en cuenta la capacidad del gobierno cubano para regular la fuerza de trabajo, la desocupación a largo plazo probablemente es menos problemática que en el resto del continente, donde la numerosa fuerza de trabajo no sindicalizada no disfruta de la seguridad de contar con empleo productivo y lucrativo ni con ayuda económica en caso de desocupación temporal o permanente. Gran parte de la población no sindicalizada de los países capitalistas se ve obligada a desempeñar trabajos inestables y poco productivos para evitar la inanición.

Si bien los analistas sociales y gubernamentales también atribuyen la baja productividad a la negligencia de los trabajadores, incluyendo el ausentismo injustificado,¹³ no todos están de acuerdo en el origen de dicha negligencia. Los críticos del régimen y la "derecha" en Cuba señalan que son inadecuados los incentivos materiales individuales para inducir la productividad en el trabajo (Mesa-Lago, 1968). Desde 1970 y en especial desde el XIII Congreso de la Confederación de Trabajadores de Cuba (CTC), celebrado en 1973, el gobierno de Cuba ha modificado su posición.¹⁴ Sin embargo, en el decenio de 1960, después de un debate abierto (Silverman, 1973; Mesa-Lago, 1968:118), el gobierno concluyó que la baja productividad era atribuible a la falta de conciencia revolucionaria. En consecuencia, el gobierno aplicó mecanismos no mercantiles para combatir la "vagancia" de los trabajadores (ausentismo), la pereza y la baja calidad del trabajo. Amenazó a los trabajadores con el descrédito público, con transferencias y suspensiones y también con asignarlos a campos de trabajo, dependiendo de la gravedad de su inconformismo (Bernardo, 1971). Como estímulo positivo para el trabajo, el gobierno promovió, con éxito limitado, campañas de emulación socialista organizadas a través de los sindicatos, el propio gobierno y organizaciones del partido (Mesa-Lago, 1971:237). Hay razones para creer una vez más que los incentivos morales establecidos por el gobierno a finales del decenio de 1960 no tuvieron su origen únicamente en las fuerzas ideológicas, sino también en las materiales. En los primeros años de la revolución, los incentivos materiales no contribuyeron a mejorar la producción y la productividad porque los trabajadores podían adquirir muy pocos

¹³ El ausentismo llegó a abarcar hasta un 20% de la fuerza de trabajo en 1970. Dumont (1974:153) calcula que la producción puede disminuir en un 60% cuando el 20% del trabajo se desempeña de manera más o menos ineficaz.

¹⁴ Cuando se utilizan incentivos materiales en Cuba en la actualidad se emplean de manera un tanto diferente que en los países capitalistas. Por ejemplo, los trabajadores controlan la distribución de ciertos bienes materiales y pueden asignarlos sobre bases de necesidad, productividad y adhesión a actitudes comunistas en el trabajo.

artículos de consumo, con excepción de los que se ofrecían en el mercado negro.

Así pues, el régimen de Castro ha definido e intentado resolver el problema de la baja productividad en forma hasta cierto punto diferente de la del estilo capitalista.¹⁵ La renovada importancia que se ha dado a los incentivos materiales en el decenio de 1970 demuestra que el gobierno no ha podido resocializar la fuerza de trabajo para que produzca bajo el impulso de razones distintas a las que prevalecen en los regímenes capitalistas. También demuestra que el Estado debe adaptarse a las fuerzas sociales, a tal grado que las "tendencias capitalistas" pueden ser oficialmente reintroducidas después de haber sido eliminadas.

En realidad, el gobierno siempre ha utilizado algunos incentivos materiales para estimular la productividad y para atraer a trabajadores calificados y responsables para que se hagan cargo de los empleos más productivos y de mayor responsabilidad. En teoría, los trabajadores reciben salarios iguales por desempeñar el mismo tipo de trabajo, desde que se introdujeron las escalas de salarios con tasas que varían de acuerdo al sector económico y al "grado", es decir, por nivel de capacidad y responsabilidad (Mesa-Lago, 1968). El régimen sigue estando públicamente comprometido en la aplicación del precepto marxista "a cada quien según sus capacidades y a cada quien según sus necesidades", pero con la advertencia de que dicho precepto podrá aplicarse plenamente hasta que el comunismo se instituya por completo. En la etapa socialista intermedia se adhiere al principio "a cada quien según su capacidad y a cada quien según su trabajo". A finales del decenio de 1960, cuando se restó importancia a los incentivos materiales, Fidel señaló que estaba tratando de eliminar la etapa socialista de transición.

El sistema salarial actual tiene como fin el evitar la "anarquía salarial capitalista"; sin embargo, la gente que desempeña trabajos similares tiene salarios diferentes, dependiendo de: 1) el grado en el que cumplen con su cuota de trabajo; 2) el cumplimiento de las normas de la producción, y 3) en caso de que hubieran desempeñado un puesto mejor remunerado que el actual, tienen derecho a recibir el salario que anteriormente recibían (Robinson, 1966:15).¹⁶ La nueva "anarquía" pudiera no ser endémica del

¹⁵ Cuando fracasaron los incentivos morales, el gobierno no tan sólo prestó más importancia a los materiales, sino que también introdujo un mayor grado de "reglamentación" en la organización de la producción y la administración, asignó personal militar para administrar importantes centros de trabajo y dispuso que los trabajadores contaran con credenciales en las que debían anotarse sus méritos y deméritos; además de aprobar una ley en contra de la vagancia.

¹⁶ Sin embargo, para 1972, tan sólo el 19% de los trabajadores no agrícolas recibieron remuneraciones iguales al salario que habían ganado previamente (Primer Congreso... 1976:174).

socialismo, como se supone que lo es la del capitalismo, pero en cierta medida parece ser necesaria en la etapa "transitoria". A este respecto también el Estado ha tenido que adaptarse a los valores capitalistas prerrevolucionarios con el fin de fomentar la producción y la productividad y también probablemente para conservar el apoyo político.

Si bien las diferencias en los salarios persisten como un incentivo material para la fuerza de trabajo, el ingreso se ha venido distribuyendo de manera más equitativa a partir de 1959 y ha mejorado, al mismo tiempo que en los países capitalistas de América Latina ha empeorado. Según Pazos (1962:9), el 15% del ingreso nacional se ha redistribuido de la clase propietaria a la clase trabajadora en los primeros años posteriores al ascenso de Castro al poder. A fines del decenio de 1960, cuando los incentivos morales se acentuaron, la distribución del ingreso se equilibró en mayor medida. Se eliminaron los salarios y las compensaciones por trabajo extra y por tiempo adicional, y los salarios más bajos se elevaron. El gobierno ha reducido las diferencias salariales mediante la elevación del ingreso de las personas situadas en las categorías salariales más bajas¹⁷ y la eliminación de fuentes de ingreso no salariales, salvo en el caso de los pequeños agricultores. Las tasas salariales monetarias agrícolas siguen siendo inferiores a las industriales, al igual que en 1959, pero la diferencia ha disminuido desde que Castro llegó al poder.¹⁸

La distribución real del ingreso es motivo de controversia. Los expertos que simpatizan con el régimen afirman que las diferencias en los ingresos son mínimas, en especial, dentro de los *centros de trabajo*, pero los que no simpatizan con el régimen ponen de relieve las diferencias en los ingresos dentro de la *sociedad en su conjunto*. El salario legal más elevado es de 450 pesos y el mínimo legal es de 85. Aparentemente el salario mínimo oficial se aplica en la Cuba de Castro, lo que no sucede entre los sectores no sindicalizados de los países capitalistas de América Latina. Pero los funcionarios de alto rango están exentos del tope legal. Se desconoce el monto de sus salarios y además reciben beneficios adicionales como automóviles y choferes, apartamentos especiales,

¹⁷ La pequeña "aristocracia laboral" prerrevolucionaria (trabajadores organizados en empresas modernas de gran escala) en realidad ha tenido que suprimir algunos de los privilegios de que disfrutaban anteriormente. En 1960 se solicitó a los trabajadores que contribuyeran con el 4% de sus salarios para un fondo industrial de nueva creación (Murray, 1962:90) y desde 1962 los trabajadores no han recibido aguinaldo (pago de 13 meses por cada 12 meses de trabajo) ni los 9 días de licencia al año por enfermedad con remuneración automática (Domínguez, 1971:75).

¹⁸ Los salarios agrícolas se elevaron en 9.1% entre 1962 y 1964, mientras que los salarios industriales se elevaron únicamente en .95% en ese mismo periodo (Domínguez, 1971:76). Y en septiembre de 1969 los salarios de los trabajadores azucareros se elevaron en una tercera parte (Thomas, 1971:1447).

viajes pagados y cuentas de gastos. Se calcula que la proporción de los salarios es de aproximadamente 13 a 1 dentro de la sociedad en su conjunto (Mesa-Lago, 1968:109) y de 3.5 (o menos) a 1, dentro de los centros de trabajo (Zimbalist, 1975:10; McEwan, 1973:10). Sin embargo, todos los expertos están de acuerdo en que los salarios sociales, en comparación con los monetarios, reducen de manera significativa los diferenciales, puesto que funcionan numerosos servicios sociales gratuitos.

De manera ideal en el futuro, la mayoría de bienes y servicios en última instancia será gratuita y los salarios monetarios resultarán innecesarios (Hernández y Mesa-Lago, 1971:234). Pero la capacidad del gobierno para eliminar el dinero y los salarios diferenciales dependerá del acierto con el que logre inculcar en la población la obligación moral de dedicarse a trabajar de manera eficiente e intensa con el fin de desarrollar las capacidades productivas del país.

A pesar de la preocupación del gobierno por mejorar la producción y la productividad y de la forma en que se manipulan los incentivos morales y materiales para alcanzar dichos fines, el desarrollo de Cuba está limitado por las condiciones mundiales de los mercados que están fuera de su control. Por esta razón el desempeño de la fuerza de trabajo debe ser considerado dentro de un contexto internacional. Si bien la Unión Soviética adquiere una cantidad determinada de la producción azucarera, Cuba debe vender aproximadamente una cuarta parte de esa producción a países capitalistas. Por lo tanto, Cuba está sujeta también a las vicisitudes del mercado mundial, las que explican por qué Cuba obtuvo una menor cantidad de divisas extranjeras en 1970 (a pesar de que en ese año la producción fue la más elevada de su historia) que unos cuantos años después, cuando obtuvo mucho más con una producción más baja. Cuba debe diversificar sus exportaciones y producirlas a precios que puedan competir con los precios mundiales de los mercados capitalistas o a precios favorablemente administrados para los mercados socialistas. También podría ser conveniente que el precio de sus escasos artículos de exportación se estabilizara en un nivel elevado dentro del mercado mundial. De otra manera, se vería limitada su capacidad de desarrollo. Requiere de divisas extranjeras para obtener los necesarios bienes de capital y materias primas para la industria nacional. Es importante reconocer el impacto que las actuales fuerzas capitalistas internacionales producen en la situación laboral de Cuba porque esta situación da lugar a que el éxito productivo del socialismo cubano no dependa únicamente de la eliminación de los vestigios del pasado capitalista del país.

LA ORGANIZACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO

La fuerza de trabajo en los países capitalistas de América Latina, tal como lo señala Zapata en otra parte de este volumen, está parcialmente protegida por los sindicatos, pero estos sindicatos defienden, en primer lugar, los raquíticos intereses económicos de sus miembros. Por lo general, los sindicatos no dependen de manera formal del Estado, sino que están relacionados a él como grupos incorporados dentro de un orden sociopolítico estructurado de manera colectiva. En dichas sociedades los intereses de la clase obrera de manera inherente están hasta cierto punto en conflicto con los de la clase capitalista dominante, y como esta clase es la básicamente responsable del proceso de acumulación de capital, el Estado debe proteger de manera primordial sus intereses.

La situación que prevalece en Cuba a partir de la revolución demuestra que las organizaciones obreras pueden diferir notablemente en las sociedades capitalista y socialista. En la Cuba de Castro el gobierno no se ha visto obligado a restringir sus políticas laborales a causa de presiones capitalistas, puesto que se eliminó la propiedad privada de los medios de producción. Pero como el Estado cubano asume ahora la responsabilidad plena y directa de la producción y la inversión, sus intereses todavía no son idénticos a los intereses inmediatos de los trabajadores en lo que se refiere al consumo, si bien en teoría el Estado pertenece a los trabajadores. Las tensiones entre las exigencias del Estado y las fuerzas sociales informales, en apariencia, generan una fuerza dinámica que tiene como resultado cambios periódicos en la organización del trabajo, las actividades que realizan los grupos laborales y las relaciones entre los trabajadores y el Estado. Los cambios, que se resumen más adelante, están documentados en los informes oficiales y en las obras de los especialistas. No obstante, ninguno de los especialistas ha proporcionado una explicación teórica ni un marco analítico en relación con estos cambios.

LA ESTRUCTURA DE LOS SINDICATOS OBREROS

Poco después de que Castro tomó el poder, la alianza gobierno-trabajo se consolidó, como resultado de las iniciativas administrativas prolaborales. Cuando la propiedad de los medios de producción estaba aún en gran medida en manos privadas, el gobierno de Castro con facultades recientemente autorizadas intervino en las compañías en los casos en que las disputas laborales amena-

zaban la producción, cuando los propietarios abandonaban sus empresas y cuando el celo revolucionario de los funcionarios los impulsaba a hacerse cargo de las empresas (Morray, 1962:144; Woodward, 1963:38). El nuevo gobierno introdujo un sistema de arbitraje que falló a favor de los sindicatos, ya que la mayor parte de los patrones eran empresarios privados. Sin embargo, al mismo tiempo, el gobierno ejerció su influencia para evitar las huelgas y se resistió a satisfacer las demandas económicas de los trabajadores (Morray, 1962:21). Además, de acuerdo con Woodward (1973:47), el gobierno comenzó a fallar con una frecuencia cada vez mayor en contra de los sindicatos una vez que el Estado se convirtió en el patrón más importante. Morray no ofrece evidencia alguna para sostener sus argumentos, pero en caso de que estuviera en lo cierto hay razones para creer que los intereses del Estado y los de los trabajadores no son idénticos. Inmediatamente después de que Castro asumió el poder, eran idénticos los intereses inmediatos de la fuerza de trabajo y del gobierno: reducir el poder de los capitalistas, en especial de los extranjeros. Sin embargo, esa coyuntura histórica pertenece al pasado y es necesario tenerlo en cuenta para comprender la organización de la fuerza de trabajo a partir de la revolución.

El gobierno ha intentado reducir sus diferencias con la fuerza de trabajo, en especial, las diferencias expresadas públicamente, mediante su intervención directa en el movimiento obrero. Al principio trató de hacerlo apoderándose del control del movimiento obrero, desalojando y cooptando a los funcionarios de alto nivel que manejaban los asuntos laborales (véase Morray, 1962). Un año después, los secretarios generales de 1 400 sindicatos, de un total de 2 490, habían sido destituidos (Alexander, 1965:170). Dos años después, el gobierno logró constituir un movimiento obrero unificado de orientación socialista, pero encontró más dificultades para desterrar los intereses procapitalistas de los sindicatos que del ejército y la policía.

Los directivos del movimiento obrero, antes de 1959, no actuaban como la vanguardia de la revolución y no tenían el control del Estado. Cuba experimentó una "revolución desde arriba" incluso dentro del movimiento obrero. El caso cubano sugiere, por lo tanto, que una revolución socialista no necesariamente depende de una dirección laboral militante para promover la transformación, aun cuando la experiencia cubana indica que el apoyo laboral probablemente es necesario para la consolidación de la revolución.

La confederación sindical más importante de la época pre-revolucionaria, la Confederación de Trabajadores Cubanos (CTC), sigue funcionando en la actualidad, pero sus dirigentes han sido sustituidos en varias ocasiones. Poco después de 1959, miembros

del Movimiento 26 de Julio reemplazaron a los funcionarios nombrados por Batista y a los antiguos colaboradores del dictador, bien conocidos por su corrupción. Los destituidos, casi en su totalidad, eran antisocialistas y anticomunistas que defendían la propiedad privada y estaban a favor de formas establecidas de sindicalismo. Por lo tanto, la diferencia entre estos dirigentes y los que fueron sustituidos era más de integridad personal que de ideología (O'Conner, 1970:189, 92). Pero posteriormente surgió una división dentro del movimiento obrero entre comunistas y anticomunistas. De acuerdo con el llamamiento a la unidad hecho por Castro, los participantes del primer congreso de la CTC celebrado después del triunfo de la revolución eligieron una planilla formada por individuos que no eran comunistas, pero tampoco anticomunistas. Posteriormente, el gobierno revolucionario apoyó a los comunistas que colaboraron con el régimen y a los dirigentes obreros experimentados que en el pasado se habían interesado en los problemas de la producción y la productividad (Spalding, 1974:8, 10). Cuando se celebró el XI Congreso de la CTC en noviembre de 1961, dentro del movimiento obrero tan sólo había dirigentes obreros marxista-leninistas. Algunos de los viejos dirigentes comunistas que previamente habían colaborado con el régimen de Batista como Lázaro Peña, volvieron al poder, pero también los radicalizados dirigentes del Movimiento 26 de Julio ascendieron a puestos de importancia. No existen estudios en los que se documenten los diferentes efectos producidos por la dirección de individuos procedentes de diferentes orígenes en el buen funcionamiento de los sindicatos, pero los dirigentes inexpertos que fueron impuestos "desde arriba" a través de todo el decenio de 1960, casi nunca contaron con partidarios personales entre los trabajadores como un resultado de su actuación en las luchas comunes, ya que tenían la tendencia a preocuparse más por aquellos a quienes debían supuesto que por los trabajadores a los que ostensiblemente representaban (Gilly, 1964). Este sentido de dependencia se reflejó en el hecho de que los sindicatos no controlaban la dirección de su propia organización, ni siquiera después de las purgas iniciales. En 1966, por ejemplo, Miguel Martín, presidente del Sindicato de Jóvenes Comunistas, sustituyó a Peña en la jefatura de la CTC y éste, a su vez, fue sustituido por Héctor Ramos Latour, el subsecretario del Ministerio de Trabajo. Ninguno de los dos surgió de las filas de la Confederación (Domínguez, 1971:78).

Los cambios en la dirección corresponden a los esfuerzos del gobierno por modificar la orientación de la revolución. Los trabajadores no promovieron las sustituciones y destituciones y rara vez protestaron por esta causa. Los trabajadores eléctricos fueron de los pocos que manifestaron su descontento por la infiltración comunista en las filas de los sindicatos (Woodward, 1963:37).

Cuando el gobierno logró consolidar el control de los dirigentes sindicales, reestructuró el movimiento obrero y modificó los objetivos del movimiento. Después de 1959, la base sindical de la CTC aumentó, y por vez primera, se incorporaron los empleados públicos y los profesionales (Hernández y Mesa-Lago, 1971: 214). Para 1965 se había sindicalizado el 80% de la fuerza de trabajo apta,¹⁹ que correspondía al 60% de la totalidad de la fuerza de trabajo.²⁰

Las bases de la organización y las dimensiones del movimiento sindicalizado cambiaron después de que Castro asumió el poder. Los trabajadores se organizaron de acuerdo con los sectores empresariales y ocupacionales y no según las líneas ocupacionales y artesanales, como lo estaban anteriormente. En la actualidad sólo un sindicato funciona en cada empresa. Como resultado de esta situación, los administradores y profesionales ("trabajadores intelectuales"), junto con los trabajadores manuales, forman parte de los mismos sindicatos locales, lo cual implica una transformación de las relaciones sociales dentro de los centros de trabajo. En principio, los trabajadores manuales e intelectuales ahora se relacionan con la administración de las empresas desde una misma posición ventajosa y están colectivamente representados por la misma organización laboral; no existen, sin embargo, estudios que documenten la forma en que verdaderamente se relacionan los diferentes tipos de trabajadores entre sí, y de manera colectiva con los administradores.

De acuerdo con la campaña general del gobierno en contra de la burocracia, emprendida en el decenio de 1960, se consolidaron los sindicatos y sus direcciones. El número de sindicatos nacionales disminuyó de 25 en 1959 a 14 para 1965. Se eliminaron las filiales provinciales y locales y prevaleció únicamente la CTC con una estructura que se extendió hasta el nivel de los centros de trabajo (Pérez-Stable, 1975:66). Como consecuencia, el personal resultó insuficiente para atender los problemas de los trabajadores. Por lo tanto, la campaña antiburocrática sirvió para centralizar el poder dentro del movimiento obrero, para eliminar a la burocracia laboral de la base sindical y para privar a la fuerza de trabajo de los dirigentes más capacitados para proteger sus intereses. La campaña destinada a eliminar la fuerza de trabajo improductiva, y socialmente innecesaria, generó nuevas contradicciones entre el Estado y la fuerza de trabajo organizada.

Además de estos cambios estructurales hubo también modificaciones en principio de las funciones de los sindicatos, y parcial-

¹⁹ Los agricultores privados, las fuerzas armadas y la policía no son elegibles.

²⁰ Antes de la revolución aproximadamente el 50% de la fuerza de trabajo pertenecía a los sindicatos (Thomas, 1971:1178).

mente en la práctica. Antes de la revolución los sindicatos comunistas y no comunistas no tan sólo defendían los raquíticos intereses económicos de sus miembros, sino que también apoyaban al gobierno en el poder. Los sindicatos dominados por los comunistas llegaron al extremo de apoyar al régimen dictatorial de Batista. Desde que el gobierno de Castro controló la dirección del movimiento obrero, los sindicatos han estado activamente involucrados en el mejoramiento de la producción y la productividad y presionan a los trabajadores para que laboren de manera eficiente y con horarios prolongados. Estas funciones están especificadas en el Sistema Legal de la Organización sindical que fue introducido en agosto de 1961 y en la Declaración de Principios que fue agregada en 1966 (Hernández y Mesa-Lago, 1971: 212). Se ha señalado que Peña y otros dirigentes obreros se alinearon desde 1961 y 1962 y que las tareas básicas de los sindicatos consistían en elevar la productividad y no en defender las demandas y los intereses de los trabajadores (Alexander, 1965:160, 61; Zeitlin, 1962:4). Ocasionalmente, los dirigentes obreros se han puesto del lado de los trabajadores cuando han surgido conflictos con la administración, pero la jerarquía de más alto rango de la CRC ha apoyado de manera sistemática al gobierno (Hernández y Mesa-Lago, 1971:244).

A principios del decenio de 1960 los sindicatos también manejaban los fondos de asistencia en caso de desocupación y distribuían viviendas nuevas y abandonadas, pero a fines de dicho decenio dejaron de desempeñar estas limitadas funciones de asignación aun cuando, tal como veremos más adelante, reasumieron dichas funciones a principios del decenio de 1970.

En la esfera política desde 1959, a iniciativa del Ministerio de Trabajo, los sindicatos han proporcionado milicianos para combatir a los contrarrevolucionarios de manera coordinada con los Comités de Defensa de la Revolución (CDR), y patrocinado actividades de educación política para promover el desarrollo del nuevo hombre socialista, además de cursos técnicos y de cultura general. Así pues, los sindicatos tienen objetivos políticos muy diferentes a los que tenían antes de la revolución.

En realidad, no existe un acuerdo universal entre los marxistas sobre la función apropiada de los sindicatos en las sociedades comunistas, tal como lo señalan Gilly (1964:15, 19) y Mesa-Lago (1968:4, 26). Lenin, por ejemplo, afirmaba que los sindicatos deben defender los intereses particulares de los trabajadores en contra de la administración estatal aun cuando el Estado pertenezca a los trabajadores, ya que es posible que surjan distorsiones burocráticas que obstaculicen los intereses de los trabajadores. Por el contrario, Stalin argüía que los sindicatos deben representar a la administración ante los trabajadores y organizarlos para que al-

cancen altos niveles de productividad. De acuerdo con este punto de vista, en principio no hay antagonismo entre el Estado y los trabajadores.

El punto de vista oficial cubano del decenio de 1960 correspondía de manera muy aproximada a la interpretación de Stalin. Sin embargo, ya hemos visto y en forma más detallada lo veremos más adelante que los intereses del Estado y los trabajadores en realidad no han sido idénticos, si bien los conflictos no se han ventilado públicamente y no se han estructurado de manera formal.²¹ La relación que se establece entre las instituciones formales y las fuerzas sociales informales debe ser mejor comprendida.

Los marxistas carecen de un marco analítico que les permita comprender dichos conflictos estructurales que surgen en las sociedades socialistas, y simplemente los explican como "distorsiones". La mayoría de los no marxistas, en especial los que se oponen al régimen, señalan que como el Estado es de tal manera todopoderoso, no les es posible comprender la dinámica de las fuerzas sociales, salvo considerándola como una resistencia a la presión política de la administración.

Dos expertos que reconocen el conflicto entre los intereses de los trabajadores y los del Estado atribuyen el problema a los intereses burocráticos colectivos del Estado y a su incapacidad para comprender las dificultades materiales de los trabajadores (Gilly, 1964:42; Dumont, 1974:128). Es probable que Robert Michels (1962), autor que se ha dedicado a estudiar este tema desde mucho tiempo antes de la revolución cubana, proporcione la explicación más adecuada para el entendimiento de las bases estructurales para la manipulación de los dirigentes de las organizaciones (y burocracias) cuyos objetivos son la igualdad. Los dirigentes ocupan posiciones de privilegio que desean conservar y pueden manipular los recursos organizativos en función de sus objetivos. Cuba ha tratado de combatir la burocracia "egoísta" y no productiva, pero nunca ha logrado un éxito completo.

Pero el conflicto entre los intereses de los trabajadores y las exigencias del Estado en la Cuba socialista probablemente es más esencial que el conflicto entre los trabajadores y los intereses egoístas de los burócratas. La preocupación del Estado por la producción y la inversión se opone a los intereses inmediatos de distribución de los trabajadores. Este conflicto parece ser endémico del socialismo y no tan sólo una "distorsión" ocasional. En consecuencia, si los trabajadores desean influir en la inversión de manera que sea favorable a las asignaciones para la distribución, existen

²¹ De acuerdo con Hernández y Mesa-Lago (1971:224), los trabajadores que anteriormente estaban mejor organizados, es decir, la "aristocracia laboral" en la actualidad confrontan conflictos laborales con mucha frecuencia.

razones estructuralmente arraigadas para que se organicen de manera independiente del Estado.

ORGANIZACIONES DE TRABAJADORES NO SINDICALIZADOS

Desde que Castro ascendió al poder ha habido otro tipo de organizaciones laborales, además de los sindicatos. El Ministerio de Trabajo estableció dos organizaciones laborales: las Comisiones de Asesoría Técnica y las Comisiones de Quejas, después de que el gobierno tomó el control del movimiento obrero. Tal como lo señala O' Conner (1970:198, 201), ambas tenían un carácter dual, ya que no eran organismos que pertenecían por completo ni a la clase obrera ni al Estado. Los Consejos de Asesoría Técnica estaban destinados a aumentar el interés de los trabajadores en el proceso de la producción, de acuerdo con los lineamientos establecidos por la Junta Central de Planeación (JUCEPLAN). A través de los Consejos los trabajadores, en teoría, participaban en la administración técnica de las empresas en carácter de asesores. Originalmente los Consejos tenían también autoridad para fijar salarios, establecer normas y distribuir bonos cuando los trabajadores superaban ciertas exigencias de trabajo. Por lo tanto, los trabajadores estaban facultados para tomar ciertas decisiones de importancia relacionadas con el trabajo. Pero la administración siempre tuvo la prerrogativa de rechazar las proposiciones del Consejo y tan sólo tenía la obligación de consultar con los consejeros sobre cuestiones relacionadas con la producción, las condiciones de trabajo, etc. (O' Conner, 1970:199). Además, a partir de 1963-64 el gobierno central abolió las prerrogativas relacionadas con la toma de decisiones. En esa época, el gobierno asumió la responsabilidad del establecimiento de las tasas salariales y las metas de producción. Así pues, a través de los Consejos, los trabajadores tuvieron una participación efectiva en las cuestiones primordiales para su trabajo, aunque esto sucedía únicamente en el caso de que contaran con el apoyo de los directivos revolucionarios.

Las Comisiones de Quejas, inicialmente, estaban formadas por representantes de los trabajadores que se elegían por votación secreta. Para 1961 no habían logrado ventilar muchas quejas y se habían negado a tomar en cuenta las apelaciones de los trabajadores. Al año siguiente se reorganizaron y se permitió que el Ministerio de Trabajo, la administración de la empresa y los trabajadores tuvieran un representante dentro de las comisiones, pero a pesar de los cambios, las comisiones continuaron funcionando de manera ineficaz. Nunca lograron despertar el entusiasmo de los trabajadores, probablemente porque eran organismos burocráticos (Zeitlin, 1962a:6).

En 1965, los Consejos de Trabajo sustituyeron a las Comisiones de Quejas. Estaban formados por cinco trabajadores elegidos por un término de tres años sobre las bases de su desempeño en el trabajo y por su actitud socialista en relación con el mismo. La función de dichos Consejos consistía en administrar la justicia laboral, conservar la disciplina en el trabajo y evitar que la administración cometiera arbitrariedades. Pero los administradores tenían derecho a imponer medidas disciplinarias directamente, sin la autorización de los Consejos, y el Ministerio de Trabajo podía cambiar la composición de los Consejos y anular sus decisiones (Hernández y Mesa-Lago, 1971:222). Como los Consejos formaban parte de una organización estructurada a nivel nacional, las diferencias que no se resolvían en los centros de trabajo podían ser turnadas a las comisiones regionales encargadas de los conflictos, y en caso necesario, a la Junta Nacional de Revisiones. Sin embargo, tan sólo uno de cada 550 trabajadores acudía a las comisiones regionales, lo cual indica que los trabajadores estaban satisfechos con las decisiones del Consejo o que optaban por no hacer uso de este recurso (Green, 1970:109).

Para 1965, el gobierno estableció otra organización: el Movimiento de Trabajadores de Vanguardia, que vino a sustituir al movimiento sindicalista. Este movimiento estaba basado en principios un tanto diferentes a los de las otras organizaciones laborales y formado únicamente por un pequeño porcentaje de la fuerza de trabajo (no más del 17% en 1975). Este porcentaje representaba a los trabajadores más dedicados y productivos (Zimbalist, 1975:12). Para que fueran admitidos los trabajadores tenían que haber cumplido con las normas de producción en un 100% y contar con el apoyo de la administración y la sección local del partido (Mesa-Lago, 1968:145; O'Conner, 1970:199). Este selecto grupo se convirtió en la reserva de la igualmente selecta "vanguardia" de la que el PSP seleccionaba a sus miembros y del mismo modo que las unidades del mismo rango de los partidos locales, los integrantes del Movimiento de Trabajadores de Vanguardia, transmitían a los trabajadores las decisiones tomadas en los más altos niveles.

En resumen, a partir de la revolución se establecieron numerosos grupos de trabajadores para proteger sus intereses, sin embargo, ninguno de estos grupos defendía los intereses inmediatos de los obreros cuando éstos se oponían a los del gobierno. Si bien el fracaso de estos grupos ha sido ampliamente reconocido, no existe un consenso general respecto al origen del mismo. Robinson (1966:17) atribuye el problema a los numerosos grupos laborales en competencia, pero no hay evidencia alguna de que los trabajadores estuvieran sujetos a presiones contradictorias derivadas de las diferentes organizaciones laborales en relación con su tiempo o

su lealtad (Zeitlin, 1962a:6). Zeitlin atribuye la desaparición de los sindicatos a la aparición del selecto Movimiento de Trabajadores de Vanguardia, pero la fuerza de trabajo se mostraba apática respecto a los sindicatos desde antes de que el Movimiento de Trabajadores de Vanguardia hubiera dominado al movimiento obrero. En mi opinión, es probable que el proceso de selección de los dirigentes, las contradicciones entre ciertos intereses del Estado y los trabajadores, así como la incapacidad de la fuerza de trabajo para organizarse de manera efectiva con independencia del Estado, hayan sido las causas de la debilidad de la fuerza de trabajo organizada.

A pesar de la falta de autonomía de la fuerza de trabajo, los trabajadores, de acuerdo con un estudio de 1962, de manera abrumadora consideraban que tenían más influencia en el régimen de Castro que en el de Batista (Zeitlin, 1970:38) y, tal como hemos visto, todos los trabajadores (excluyendo a la "aristocracia laboral" prerrevolucionaria) han recibido más beneficios sociales y económicos a partir de 1959 que antes. Aparentemente han logrado prosperar en esta forma porque la administración y el partido se preocupan por las condiciones de trabajo y porque no están sujetos a las presiones de una clase capitalista que podría suprimir sus inversiones nacionales en caso de que la riqueza se redistribuyera de manera significativa. Además, la fuerza de trabajo ha logrado influir informalmente en el gobierno en su favor.

Puede argumentarse que las diversas organizaciones laborales no lograron despertar el entusiasmo de los trabajadores porque éstos se identificaron de tal manera con el Estado que no consideraban necesario que grupo alguno sirviera como mediador entre ellos. Si bien no existen datos adecuados en relación con las actitudes de los trabajadores, es posible deducir, teniendo en cuenta los ocasionales intentos de emplazamiento de huelga y la resistencia a las jornadas de producción, que la fuerza de trabajo no ha llegado a identificarse por completo con las políticas laborales del régimen. De acuerdo con las declaraciones públicas el Estado en realidad consideró que el descontento de los trabajadores era un factor de tal manera decisivo, que optó por revitalizar el movimiento obrero.

El *Granma Weekly Review* y otras publicaciones oficiales ofrecen una excelente descripción de los cambios reales y propuestos en el movimiento obrero a partir de 1970. Mesa-Lago (1974), Zimbalist (1975) y Pérez-Stable (1975) ofrecen buenos resúmenes de estos cambios. Preocupado por la redemocratización de la estructura sindical, el gobierno creó sindicatos locales para sustituir a los que habían desaparecido, convocó a elecciones sindicales y en 1973 organizó el XIII Congreso de la crc, que era el primero

que se celebraba en siete años. Según los cálculos de Domínguez (1973:43), un promedio de 1.8 individuos en 1971 y 1.6 en 1972, se tenían en consideración para cada uno de los puestos de dirección en los sindicatos locales y el 87% de los dirigentes electos nunca habían desempeñado un puesto sindical (Bonachea y Valdez, 1972:381). Aunque los dirigentes elegidos no formaban parte de una burocracia bien arraigada y aunque estaban sujetos a la destitución inmediata por medio del voto popular, al igual que en los primeros años, posteriores al triunfo de la revolución, los nuevos dirigentes obreros carecían de experiencia para dirigir a la fuerza de trabajo organizada y no estaban firmemente vinculados con la base sindical. Además, como los dirigentes de más alto rango de la CTC siguen siendo nombrados "desde arriba" y como se supone que los funcionarios elegidos deben ejecutar las órdenes que se les transmiten (Bonachea y Valdez, 1972:381, 82), los cambios posteriores a 1970 probablemente no revitalicen de manera eficaz al movimiento obrero ni protejan a los trabajadores en contra del Estado.

El XIII Congreso de la CTC (véase el XIII Congreso de la CTC) estableció las bases para aumentar el número de miembros del Movimiento de Trabajadores de Vanguardia: declaró que los trabajadores podían ser elegidos si firmaban cierto tipo de contrato para cumplir con uno o más "puntos de emulación", que tienen relación, principalmente, con la producción y la productividad. Como resultado de esta situación, para 1975 el 88% de la fuerza de trabajo logró emular, cuando menos, uno de los puntos y el 38% cumplió con los requisitos necesarios para calificar por el título de "Trabajador de Vanguardia" (*Granma Weekly Review*, febrero 6 de 1975). Los miembros del Movimiento de Trabajadores de Vanguardia disfrutan ahora de privilegios para adquirir algunos bienes de consumo escasos y para rentar apartamentos. El Congreso también estableció "compromisos colectivos de trabajo" que obligan a los trabajadores a aumentar al máximo su producción y productividad y a los administradores a atender los intereses de los trabajadores. Dichos compromisos fueron firmados en 3 100 centros de trabajo en 1974. Además, los sindicatos democráticamente elegidos ahora tienen derecho a participar en las tareas administrativas; así, intervienen en el establecimiento de las normas de trabajo y toman parte (junto con los administradores de alto nivel, los representantes de la sección local del partido y la Organización de la Juventud Comunista) en los Consejos de Administración, donde se discuten los problemas de la producción y de las relaciones sociales en los centros de trabajo. Los sindicatos pueden reemplazar al Ministerio de Trabajo en el manejo de las campañas de emulación y también pueden reemplazar a la administración en la organización de asambleas de producción. Además, se alienta a los

trabajadores para que hagan uso de la palabra, señalen deficiencias y manifiesten sus quejas.

En el Primer Congreso del Partido, celebrado en 1975, se aumentaron las prerrogativas de los trabajadores. Se estipuló que los trabajadores debían participar en la administración de las empresas de acuerdo con el nuevo Sistema de Administración Económica, decidir sobre el uso de los fondos destinados a incentivos, que se formarán con parte de las ganancias de la empresa (Primer Congreso del Partido, 1976). Paradójicamente, a medida que se iban reintroduciendo los "principios capitalistas económicos" en la economía, los trabajadores, aparentemente, adquirieron más poder.

Los especialistas que han visitado Cuba a partir de 1973 han advertido que los trabajadores, aparentemente, participan más activamente en las organizaciones laborales en comparación con los últimos años del decenio de 1960 (Zimbalist, 1975; MacEwan, 1973). Sin embargo, los trabajadores todavía participan en mayor medida en la aplicación de las políticas que en la elaboración de las mismas; los trabajadores siguen sin contar con un mecanismo no institucionalizado para influir en las políticas laborales generales. Los únicos datos disponibles sobre los puntos de vista de los trabajadores a partir del XIII Congreso demuestran que hasta en las empresas más importantes, prestigiadas y eficientes, no más del 60% de los trabajadores considera que los dirigentes pueden ser destituidos por votación popular o que tienen una intervención significativa en las asambleas de los trabajadores, y tan sólo el 5% y el 4%, respectivamente, consideran que los Consejos y sindicatos obreros defienden, en primer término, los intereses de los trabajadores (Pérez-Stable, 1976).

EL PARTIDO Y LOS ÓRGANOS DE PODER POPULAR

En principio, la fuerza de trabajo puede influir en las políticas, no tan sólo a través de organizaciones de tipo laboral, sino también por medio del Partido y de las estructuras administrativas de masas. Desde la formación del Partido Unido Revolucionario Socialista (PURS) a principios del decenio de 1960, los trabajadores han elegido compañeros "ejemplares" para recomendarlos como aspirantes a miembros del partido. Casi el 80% de la fuerza de trabajo participó en las reuniones celebradas en septiembre de 1962 y casi la mitad de los miembros del partido estuvo formada por trabajadores desde 1963 (Barrera, 1963:56, 57). Los trabajadores no han podido controlar el acceso al partido, pero intervienen en el proceso de selección. El PSP, sucesor del PURS, se ha fortalecido desde 1970, pero el papel que en él desempeñan los trabajadores

no parece haber mejorado, ya que por una parte la representación obrera dentro del partido no ha aumentado. En 1975 el 40% de los miembros del partido y de los candidatos a miembros desempeñaban puestos administrativos y políticos y tan sólo el 35% de los delegados al Primer Congreso del Partido se dedicaban a la producción, la docencia y las actividades de servicio (Primer Congreso del Partido Comunista de Cuba, 1976:234, 38). Por otra parte, está el hecho más importante de que aunque el centralismo democrático es el principio rector de la estructura organizativa del partido, los miembros deben sujetarse a las decisiones tomadas en los niveles más altos. En consecuencia, los miembros de la base proletaria no pueden utilizar fácilmente al partido para defender los intereses específicos de la clase obrera.

Si bien en teoría el Estado pertenece al proletariado y habrá de desaparecer cuando se complete la transición al comunismo, en el periodo de "transición" el Estado toma la forma de dictadura del proletariado. Desde que Castro ascendió al poder, la estructura del Estado de manera deliberada se ha expandido y fortalecido. El Estado se reestructuró durante los primeros años de gobierno de Castro para servir mejor a los fines socialistas. En 1972 el aparato del Estado se modificó y se establecieron las bases para la democratización y descentralización administrativa. En 1975, sobre bases experimentales, se introdujo en la provincia de Matanzas un sistema conocido con el nombre de Poder Popular.²² El experimento se consideró un éxito y en la actualidad se ha extendido a través de toda la isla. Los Órganos de Poder Popular están formados por delegados que son democráticamente elegidos por el pueblo para cumplir términos de dos años y de año y medio. Los delegados deben representar los intereses del electorado y pueden ser destituidos mediante votación popular. También deben rendir cuentas de sus tareas a sus electores de manera periódica y desempeñar otros trabajos, especialmente en el nivel municipal, para reducir las probabilidades de que se conviertan en burócratas irresponsables y pierdan la confianza del pueblo.

Estructuralmente el poder popular consiste en un sistema que abarca tres niveles: el regional, el provincial y el nacional. Los Órganos de Poder Popular son las unidades más altas del poder estatal en los respectivos niveles territoriales. Cada uno de los niveles está autorizado para gobernar, para dirigir unidades de producción o servicios de importancia local, para efectuar obras de construcción y reparación y para realizar actividades encaminadas a satisfacer las necesidades sociales, económicas, culturales y recreativas de la población que está bajo su jurisdicción. El resto de

²² La constitución de los Órganos de Poder Popular ha sido publicada por el Centro de Estudios Cubanos y en Casal (1975) aparece un examen de dichos órganos.

los organismos estatales está subordinado a los OPP en el nivel territorial correspondiente.

Si bien en la estructura de los OPP aparentemente se elimina la separación entre el Estado y las masas de trabajadores, al hacer que el Estado se responsabilice directamente de las masas, los OPP, de acuerdo con la constitución del Poder Popular, no tienen autoridad ni para asumir el supremo control del Estado ni para funcionar de manera completamente autónoma, ya que por una parte se supone que los OPP deben acatar estrictamente las decisiones tomadas por los órganos centrales y contribuir a aplicar las decisiones aprobadas por los ministerios del gobierno y otras entidades estatales (*Granma Weekly Review*, agosto 4, 1974:7). Además, las declaraciones de los Órganos de Poder Popular regionales o provinciales no pueden oponerse a las leyes de tenencia de la tierra, ni a las declaraciones, normas y reglamentaciones establecidas por el Estado central y por los organismos que regulan a nivel nacional las actividades de los sectores o dependencias en lo particular. En segundo lugar, el PCC debe proporcionar directrices para los OPP y los OPP no pueden resolver cuestiones complejas sin tomar en cuenta las directrices del PCC.

Finalmente en la práctica, aunque no en principio, los OPP tienen en apariencia tendencias "elitistas", al igual que los grupos laborales y el partido. Algunas personas de diversos antecedentes sociales pudieron obtener puestos dentro de los OPP de Matanzas, pero recibieron un trato preferencial individuos que pertenecían al partido y que tenían seis años o más de educación. Además, a juzgar por el *status* ocupacional de los delegados mencionados en *Granma*, la representación de los empleados administrativos era excesiva y la de los obreros y campesinos insuficiente. Los delegados pueden, en efecto, defender los intereses de las masas; pero en función de sus antecedentes sociales y económicos, constituyen un grupo selecto.

En realidad, los trabajadores probablemente han ejercido su influencia más significativa de manera informal y no a través de grupos laborales organizados del partido o de organismos administrativos fundamentales. En 1959 y en 1960 los trabajadores ocuparon las empresas de manera espontánea. El gobierno de Castro no tan sólo reconoció las invasiones, sino que estas acciones se convirtieron en las bases de subsecuentes nacionalizaciones y de la transformación de la economía (Gilly, 1964:39). Y tal como se señaló anteriormente, cuando los trabajadores de manera informal se resistieron a cumplir con las metas de la producción y protestaron contra el predominio de las recompensas morales sobre las materiales al ausentarse del trabajo, el gobierno modificó su sistema de recompensas. Las organizaciones obreras formales en apariencia tienen un efecto limitado sobre sus miembros, aunque los

trabajadores, como es natural, no tienen garantía alguna de que el gobierno responda positivamente a sus actividades organizadas de manera informal.

CONCLUSIÓN

En la Cuba socialista el Estado desempeña un papel directivo más importante en la conformación de la fuerza de trabajo que en los países capitalistas de América Latina. El gobierno cubano ha podido frenar, en gran medida, la migración rural-urbana y eliminar el desempleo, así como ciertos puestos que no son muy productivos. Sin embargo, el Estado cubano está restringido por: 1) la limitación de los recursos materiales y humanos y por los valores heredados del capitalismo que anteriormente prevalecía en el país; 2) la posición actual del país dentro de la economía mundial, y 3) los conflictos entre las demandas de la economía y las demandas de otras instituciones, como por ejemplo, la familiar. A pesar de estas restricciones, el gobierno cubano ha reducido de manera más efectiva las desigualdades sociales y económicas que los gobiernos capitalistas de América Latina.

Es probable que el gobierno de Cuba esté mejor capacitado para distribuir los recursos naturales de manera equitativa, ya que no depende de la clase capitalista para aumentar las capacidades productivas del país, y por lo tanto, no está limitado por presiones capitalistas. Pero la necesidad del Estado socialista de aumentar las capacidades productivas del país en cierta medida se opone a los intereses inmediatos de los trabajadores, y esto ocurre a pesar de que en teoría el Estado socialista de Cuba pertenece a los trabajadores. Los trabajadores cuentan con sindicatos, con otros organismos laborales y con un partido político proletario, pero el gobierno y los burócratas dominan a estos grupos.

El movimiento obrero organizado no fue un instrumento ni actuó como instigador en la caída de Batista, ni en la transformación social de la economía política de Cuba. Al tomar Castro el control del aparato del Estado, lo utilizó para transformar la fuerza de trabajo, la organización de la fuerza de trabajo y otros aspectos de la sociedad cubana; en este estudio se pone de relieve la importancia del Estado en la conformación del proceso de desarrollo.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, Maruja y Jorge Hardoy: *Reforma urbana en Cuba revolucionaria*, Caracas, Síntesis Dos Mil. 1971

- Amaro, Nelson y Carmelo Mesa-Lago: "Inequality and Classes", pp. 341-1971
74, Carmelo Mesa-Lago (comp.), *Revolutionary Change in Cuba*, Pittsburgh, University of Pittsburgh Press.
- Barrera, Hernán: "Building the United Party of the Socialist Revolution 1963
in Cuba", *World Marxist Review*, 6:56, 58.
- Berge, André: "Young People in the Orient and Occident. General Report on the Survey", *International Journey of Adult and Youth Education*, 16:55, 82.
- Bernardo, Robert: *The Theory of Moral Incentives in Cuba*, University, 1971
Alabama, University of Alabama Press.
- : "Moral Stimulation and Labor Allocation in Cuba", pp. 159-92,
1972 Irving L. Horowitz (comp.), *Cuban Communism*, New Brunswick, New Jersey, Transaction Books.
- Bonachea, Rolando y Nelson Valdez (comps.): *Cuba in Revolution*, New 1972
York, Doubleday.
- Bowles, Samuel: "Cuban Education and the Revolutionary Ideology", 1971
Harvard Educational Review, 41:472, 500.
- Camarano, Chris: "On Cuban Women", *Science and Society*, 35:48, 57.
1971
- Cantrell, Hadley: *The Pattern of Human Concerns*, New Brunswick, New 1965
Jersey, Rutgers University Press.
- Casal, Lourdes: "On Popular Power: The Organization of the Cuban 1975
State During the Period of Transition", *Latin American Perspectives*, 2:78, 88.
- Constitution of the Organs of People's Power: Center for Cuban Studies, 1975
2 (octubre-diciembre).
- Cuban Economic Research Project: *A Study on Cuba*, Coral Gables, Flo- 1965
rida, University of Miami Press.
- Cuban Family Code: Center for Cuban Studies, 2.
1975
- Domínguez, Jorge: "Sectoral Classes in Cuban Politics and Develop- 1971
ment", *Latin American Research Review*, 6:61, 87.
- : "Seek Ye the Political Kingdom: Revolutionary Values and 1973
Performance in China, Cuba and the Soviet Union",
Cambridge, Massachusetts, Department of Government,
manuscrito inédito.
- : "Political Culture in Cuba: Continuity and Change", Ponencia 1976
presentada en la Reunión Anual de la Asociación
Estadounidense de Estudios Latinoamericanos, Atlanta,
Georgia.
- Domínguez, Jorge y Christopher Mitchell: "The Roads not Taken: 1972
Institutionalization and Political Parties in Cuba and
Bolivia", Ponencia presentada en la Reunión Anual
de la Asociación Estadounidense de Estudios Latino-
americanos, Washington.
- Eckstein, Susan: "The Debourgeoisement of Cuban Cities", Irving L. 1976
Horowitz (comp.), *Cuban Communism*, New Brunswick,
Transaction Books, tercera edición.
- Economic Bulletin for Latin America, 18.
1973

- Fagen, Richard; Richard Brody y Thomas O'Leary: *Cubans in Exile: 1968 Disaffection and the Revolution*, Stanford, California, Stanford University Press.
- Primer Congreso del Partido Comunista de Cuba: Moscú, Progress 1976 Publishers.
- First Party Congress: Institutionalization of the Cuban Revolution, Center 1976 for Cuban Studies, 3 (marzo-junio).
- Free, Lloyd: *Attitudes of Cuban People Toward the Castro Regime in 1960 the Late Spring of 1960*, Princeton, New Jersey, Institute for International Social Research.
- Garnier, Jean-Pierre: *Une Ville, Une Révolution: La Havane*, París, 1973 Editions Anthopos.
- Gilly, Adolfo: "Inside the Cuban Revolution", Nueva York, *Monthly 1964 Review*.
- González, Edward: *Cuba Under Castro: The Limits of Charisma*, Boston, 1974 Houghton Mifflin.
- Granma Weekly Reviews. 1966-1976
- Green, Gil: *Revolution Cuban Style*, Nueva York, International Pu- 1970 blishers, Harnecker, Marta.
- : *Cuba: ¿Dictadura o Democracia?*, México, D. F., Siglo XXI. 1975
- Hernández, Roberto y Carmelo Mesa-Lago: "Labor Organization and 1971 Wages", pp. 209-50, Carmelo Mesa-Lago (comp.), *Re- volutionary Change in Cuba*, Pittsburgh, Pennsylvania, University of Pittsburgh Press.
- Huberman, Leo y Paul Sweezy: *Socialism in Cuba*, Nueva York, Monthly 1969 Review Press.
- Inkeles, Alex y R. Bauer: *Soviet Citizen: Daily Life in a Totalitarian 1959 Society*, Cambridge, Harvard University Press.
- Jolly, Richard: "Education — the Prerevolutionary Background", Dudley 1964 Seers (comp.), *Cuba: the Economic and Social Revolution*, Chapel Hill, N. C., University of North Carolina.
- Junta Central de Planificación, Dirección Central de Estadística (Cuba). 1972 Anuario Estadístico de Cuba, Habana.
1973 Análisis de las características laborales de la población cubana, Habana.
- Karl, Terry: "Work Incentives in Cuba", *Latin American Perspectives*, 1975 2:21, 41.
- Leiner, Marvin: *Children are the Revolution: Day Care in Cuba*, Nueva 1974 York, Viking.
- MacEwan, Arthur: "Incentives, Equality and Power in Revolutionary 1973 Cuba", Ponencia presentada en la Conferencia de la Unión de Economía Política Radical, Nueva York.
- Mathews, Herbert: *Fidel Castro*, Nueva York, Simon and Schuster. 1970
- Mesa-Lago, Carmelo: *The Labor Sector and Socialist Distribution in 1968 Cuba*, Nueva York, Praeger.
- : "Economic Significance of Unpaid Labor in Socialist Cuba", 1972a pp. 384, 412, Rolando Bonachea y Nelson Valdez

- (comp.), *Cuba in Revolution*, Garden City, Nueva York, Doubleday.
- : "The Labor Force, Employment and Underdevelopment in 1972b Cuba", 1899, 1970, Beverly Hills, California, SAGE, International Studies Series, 1.
- : *Cuba in the 1970s: Pragmatism and Institutionalization*, Albuquerque, Nuevo México, University of New Mexico Press.
- Michels, Robert: *Political Parties*, Nueva York, The Free Press. 1962
- Murray, J. P.: *The Second Revolution in Cuba*, Nueva York, Monthly Review. 1962
- O'Connor, James: *The Origins of Socialism in Cuba*, Ithaca, Nueva York, Cornell University Press. 1970
- Oficina Internacional del Trabajo: Anuario de Estadísticas del Trabajo, 1959 1959, Ginebra.
- Oficina Nacional de los Censos Demográficos y Electoral (Cuba): Censos de Población, Viviendas y Electoral, 1953, La Habana. 1955
- Olesen, Virginia: "Leads on Old Questions from a New Revolution: Notes on Cuban Women, 1969", Cynthia Fuchs Epstein y William J. Goode (comps.), *The Other Half: Roads to Women's Equality*, Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall. 1971
- Ordoqui, Joaquín: *Elementos para la historia del movimiento obrero en Cuba*, La Habana. 1961
- Pazos, Felipe: "Comentarios a dos artículos sobre la Revolución Cubana", *El Trimestre Económico*, 29. 1962
- Pérez-Stable, Marifeli: "Whither the Cuban Working Class", *Latin American Perspectives*, 2:60, 77. 1975
- Ramos, Ana: *La mujer y la revolución en Cuba*, Casa de las Américas, 11. 1971
- Randall, Margaret: "La mujer cubana en 1974", Casa de las Américas, 15:63, 74. 1975
- Roberts, Paul y Mukhtar Hamour (eds.): "Cuba 1968: Supplement to the Statistical Abstract of Latin America", Los Angeles, Latin American Center, University of California. 1970
- Robinson, Joan: "Cuba, 1965", *Monthly Review*, 17:10, 18. 1966
- Silverman, Bertram (ed.): *Man and Socialism in Cuba*, Nueva York, Atheneum. 1973a
- : "Economic Organization and Social Conscience: Some Dilemmas of Cuban Socialism", David Barkin y Nita Manitzas (comps.), *Cuba: The Logic of the Revolution*, Andover, Massachusetts, Warner Modular Publications. 1973b
- Silvert, Kalman y Frieda Silvert: "Fate, Chance and Faith", American Universities Field Staff, North American Series, 2 (Cuba). 1974
- Spalding Hobart, Jr.: "The Workers' Struggle: 1850-1961", *Cuba Review*, 4 (julio), 3-10. 1974

- Tax, Sol: *Penny Capitalism*, Chicago, Illinois, University of Chicago Press, 1963.
- Tellería, Evelio: *Los congresos obreros en Cuba*, La Habana, Instituto del Libro, 1973.
- Thomas, Hugh: *Cuba: The Pursuit of Freedom*, Nueva York, Harper and Row, 1971.
- Torroella, Gustavo: *Estudio de la juventud cubana*, La Habana, Comisión Nacional Cubana de la UNESCO, 1963.
- United Nations Industrial Development Organization: *Small-Scale Industry in Latin America*, Nueva York, Naciones Unidas, 1969.
- Woodward, Ralph Lee, Jr.: "Union Labor and Communism. Cuba", 1963 *Caribbean Studies*, 3:17, 50.
- XIII Congreso de la crc, La Habana, 1973.
- Zeitlin, Maurice: "Labor in Cuba", *The Nation* 195 (octubre 20), 1962a 238, 41. Reimpreso por The Fair Play for Cuba Committee, 1-7.
- : "Castro and Cuba's Communists", *The Nation* 195 (noviembre 3), 284, 87. Reimpreso por The Fair Play for Cuba Committee, 7, 12.
- : *Revolutionary Politics and the Cuban Working Class*, Nueva York, Harper and Row, 1970.
- Zimalist, Andrew: "The Development of Workers. Participation in Socialist Cuba", Ponencia presentada en la Segunda Conferencia Anual de sobre Autoadministración de los Trabajadores, Cornell University, junio 6-8, 1975.



EL COLEGIO DE MEXICO



3 905 0334995 4

Fuerza de trabajo y movimientos laborales en América Latina se terminó de imprimir en el mes de enero de 1979, en los talleres de Fuentes Impresores, S. A., Centeno 109, México 13, D. F. Se tiraron 3 500 ejemplares más sobrantes para reposición. Cuidó de la edición el Departamento de Publicaciones de El Colegio de México.

Nº 2518

Los trabajos que se ofrecen en este volumen aparecen publicados por primera vez. Cada uno de ellos fue encomendado a un especialista sobre el tema. Se trata de un volumen novedoso ya que su intención es presentar el estado actual de la investigación sobre un tema relativamente poco explorado: la fuerza de trabajo, el mercado de trabajo y los movimientos laborales urbanos en América Latina.

El diseño de cada uno de los textos busca la unidad temática del conjunto. Para ello, y antes de iniciar la redacción de cada uno de los capítulos, los autores tuvieron dos reuniones de trabajo para articular los distintos temas bajo una misma problemática, o sea la que el título del libro indica.

No se trata de un libro técnico. Si bien está dirigido a aquellos que investigan el área laboral latinoamericana, cada uno de los capítulos contiene una amplia información bibliográfica y temática que puede ser de gran utilidad para los lectores interesados en América Latina.

