

La reestructuración del mundo del trabajo, superexplotación y nuevos paradigmas de la organización del trabajo

De Adrián Sotelo Valencia

Primera edición, 2003.

Portada: Efraín Herrera

D.R. @ 2003 Adrián Sotelo Valencia amatlO l@prodigy.net.mx

D.R. @ 2003 Universidad Obrera de México San Ildefonso 72, Centro Histórico

C.P. 06020, México, D.F.

Tel. 5702 4087

uniobrero@uom.edu.mx

D.R. @ 2003 Escuela Nacional para Trabajadores Plantel Morelia

Vicente Guerrero 192, Col. Insurgentes

C.P. 58250 Morelia, Mich. morelia@enat.edu.mx

D.R. @ 2003 Editorial Itaca Piraña 16, Colonia del Mar C.P. 13270, México, D.F.

Tel. 5845 1476

itacaOO@hotmail.com

Miliado a la Cámara Nacional de la Industria Editorial bajo el número 3179

ISBN 968-7943-39-4

Impreso y hecho en México

PREFACIO

El presente libro es fruto de las investigaciones que realicé en el Centro de Estudios Latinoamericanos y en el Posgrado de Estudios Latinoamericanos de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM en el área de *Desarrollo y constitución estructural de América Latina*.

Dentro de las líneas temáticas: *crisis y reestructuración capitalista y trabajo y relaciones laborales*, abordé el mundo del trabajo a la luz de la mundialización del capital, siguiendo las hipótesis y los desarrollos teóricos, metodológicos y analíticos de la teoría de la dependencia, en particular de la vertiente impulsada por Ruy Mauro Marini. En rigor, se trata de concebir el capitalismo mundial como un proceso de extensión de la ley del valor y, por ende, de la superexplotación del trabajo al conjunto del sistema a diferencia de las teorías que postulan que las nuevas formas de organización del trabajo a la par que son funcionales al capitalismo y a sus empresas lo son también para los trabajadores y sus instrumentos de organización y de defensa de sus intereses de clase.

Postulo que, por el contrario, la superexplotación, en cuanto *régimen* de explotación del capital en las sociedades dependientes y subdesarrolladas, se está convirtiendo también en un régimen de explotación de la fuerza de trabajo en los países capitalistas desarrollados con el fin de contrarrestar los efectos perniciosos de la larga depresión de la economía mundial en sus declinantes tasas de crecimiento, de rentabilidad y de producción de valor y de plusvalía.

He discutido y expuesto estas tesis en mis seminarios del posgrado con los alumnos, quienes las han debatido y aportado nuevos elementos de análisis. Pero lo más importante es que, en ocasiones, hemos alcanzado consenso acerca de la superficialidad de las interpretaciones de moda respecto de la dinámica y las tendencias de la economía capitalista mundial, que la presentan como un sistema atemporal, sin contradicciones y “destinado” a perdurar indefinidamente.

Todas han sido discusiones provechosas, encaminadas, a mi juicio, a fortalecer el pensamiento crítico latinoamericano y mexicano en esta hora en que el capitalismo se vuelca en un verdadero sistema mundial con todas las consecuencias nefastas que ello acarrea en los terrenos económico, social, político, cultural y militar, a pesar de la evidente profundización de la dependencia estructural, de la exclusión social y de la precarización del trabajo. De allí la imperiosa necesidad de volcar nuestra reflexión en la búsqueda de sociedades y comunidades alternativas frente a un sistema global que se resiste a perecer y para lo cual recurre a la explotación exacerbada, al incremento de la pobreza social e, incluso, a la guerra.

Por último, debo precisar que en el proceso de desarrollo de la investigación participaron colegas y amigos que de una u otra forma enriquecieron el debate y contribuyeron a esclarecer temáticas, problemas y conceptos. Sin embargo, tanto los contenidos como los resultados son de mi exclusiva responsabilidad. Agradezco a David Moreno Soto por sus valiosos comentarios y sugerencias que beneficiaron positivamente el texto. En especial, al licenciado Manuel Monreal Macías, director de la Universidad Obrera de México “Vicente Lombardo Toledano” por su invaluable y entusiasta apoyo para la edición del presente libro.

PRÓLOGO

En las últimas décadas del siglo xx, particularmente en los años ochenta y noventa, se registró en la llamada sociología del trabajo el desarrollo y la expansión de las tesis acerca del “fin del trabajo”, con la consecuente y también equivocada tesis sobre el “fin de la vigencia de la teoría del valor”. Ésta habría sido substituida por la ciencia, abriendo el espacio para el desarrollo del mundo de la vida y la consecuente preeminencia de la “esfera comunicacional” (de acuerdo con la conocida idea de Habermas). Estas tesis tuvieron fuerte repercusión en diversos autores como Claus Offe, Andre Gorz, Dominique Méda, entre otros, que vislumbraban el advenimiento de la era de la especialización productiva y científica sin trabajo y sin valor. Todo esto, en plena vigencia del capital y su sistema de metabolismo social.

La supuesta pérdida de centralidad de la categoría trabajo y el pretendido “adiós al proletariado” de Andre Gorz eran repetidos efusivamente. Tesis fuertemente eurocéntricas que, en gran medida, desconocían lo que realmente ocurría en el universo del trabajo a nivel mundial y en particular subestimaban lo que sucedía en países importantes como China, India, México, Brasil, entre tantos otros.

Curiosamente, mientras más se esmeraban estos autores en el plano gnoseológico por desarticular el trabajo, paralelamente, el trabajo resurgía en el plano ontológico como una cuestión crucial en el viraje hacia el nuevo siglo XXI.

Esa tendencia, dominante en aquellas décadas, hoy es fuertemente cuestionada y se encuentra bastante debilitada. Presenciamos la aparición de diversos libros y ensayos que demuestran sus límites y desencuentros. Renaciendo de las “cenizas”, la cuestión del trabajo se volvió nuevamente uno de los temas más relevantes en la actualidad. De ello son representativos los binomios trabajo y calificación, trabajo y descalificación, trabajo y género, trabajo y generación, trabajo y etnia, trabajo y nacionalidad, trabajo e inmigración, trabajo y precarización, trabajo y materialidad, trabajo e inmaterialidad, etcétera.

Son muchas las interconexiones y transversalidades que muestran el retorno del trabajo como cuestión central de nuestros días. Por ejemplo, la destrucción ambiental y la cuestión femenina se tornan cruciales para la izquierda y para la actualidad del socialismo.

Es aquí donde reside el mayor mérito del libro de Adrián Sotelo Valencia intitulado: *La reestructuración del mundo del trabajo, superexplotación y nuevos paradigmas de la organización del trabajo*. Con un análisis marxista renovado, el autor emprende un significativo esfuerzo para demostrar la actualidad de la ley del valor, así como su importancia decisiva para el capitalismo en escala global. Adrián Sotelo demuestra cómo el capital no puede eliminar el trabajo vivo del proceso de producción de mercancías a pesar de la monumental reestructuración productiva que experimenta, sobre la base del enorme impacto que las mutaciones tecnológicas producen. Puede incrementar al máximo el trabajo muerto corporizado en la maquinaria tecno-científica para aumentar la productividad del trabajo e intensificar la extracción de sobretrabajo en tiempos cada vez más reducidos, toda vez que tiempo y espacio se transforman en esta época de capitales globales y destructivos. Una (nueva) forma del valor —¡he aquí la cuestión!— aparece para mostrar los límites y equívocos de aquellos que, en el plano de la más vacía abstracción, habían decretado el fin de la teoría del valor-trabajo. En las palabras de Adrián Sotelo:

El presente libro se ocupa de los cambios que la mundialización del capital y el patrón de acumulación capitalista neoliberal dependiente, desplegaron en el mundo del trabajo durante la segunda mitad del siglo xx, al trocar la rigidez en flexibilidad y articularla *eficazmente* desde la perspectiva de la explotación del capital, en la que el Estado desempeña un papel fundamental. Una vez comprendida la nueva configuración socio-estructural de la relación del trabajo con el capital es posible vislumbrar alternativas de reconfiguración del mundo del trabajo que reintegren sus derechos y proyecciones históricas en cuanto factor de transformación del sistema capitalista.

Al analizar la nueva división internacional del trabajo, el autor demuestra también la vigencia de la superexplotación del trabajo. Afirma que

...ésta comienza a operar ya en las economías de los países industrializados bajo múltiples formas como son la precarización del empleo, el trabajo a domicilio y a tiempo parcial, el deterioro de los salarios reales, la pérdida de derechos como el seguro de desempleo y la jubilación, la sindicalización, etcétera.

Contraponiéndose vigorosamente al mito de la muerte del concepto valor-trabajo, el autor desarrolla a lo largo de su ensayo su hipótesis central:

la actual fase de la economía mundial en su estadio de globalización-mundialización del capital está cambiando ese mapa internacional de las naciones, en lo que corresponde a la división del trabajo y a la distribución del capital. Todo ello beneficia la estrategia empresarial transnacional, global, de la tríada hegemónica al depositar el peso de la crisis histórica de los imperios en la espalda de los trabajadores y los pueblos oprimidos. Dicha estrategia tiende a generalizar el régimen de superexplotación de la fuerza de trabajo a través de la extensión de la ley del valor.

Y agrega:

debilita y desarticula los sistemas productivos por la acción corrosiva de la crisis capitalista, la desestabilización política, la desindustrialización y la maquilización mientras refuerza la dependencia comercial, científico-tecnológica y financiera, como muestra ejemplarmente la crisis global de la Argentina.

Trabajando en una articulación feliz entre realidad empírica y densos recursos analíticos, *La reestructuración del mundo del trabajo, superexplotación y nuevos paradigmas de la organización del trabajo* demuestra el apogeo de una sociedad excluyente marcada por la superfluidad y la destructividad de la forma mercancía. El mundo del trabajo está caracterizado por la destrucción, precarización y eliminación de puestos de trabajo y el desempleo estructural explosivo. Para el autor, la informalización del trabajo, que parece irreversible e impotente para vigorizar al sistema del capital, no niega sino reitera la vigencia de la ley del valor en el capitalismo contemporáneo. Esa misma vigencia (nefasta) de la forma contemporánea de la ley del valor-trabajo replantea, en el comienzo de este siglo XXI, el desafío de mostrar la fuerza y la actualidad del socialismo, para lo cual el esfuerzo plasmado en el presente libro es una feliz contribución.

Ricardo Antunes
UNICAMP/Brasil

INTRODUCCIÓN

El capitalismo, en tanto sistema mundial, vertebró un conjunto de contradicciones sociales, políticas y económicas que amenazan la existencia de todas las sociedades que se reproducen con base en el modo capitalista de producción. La desarticulación de los sistemas productivos y de los mercados de trabajo es un reflejo de las graves dificultades que el sistema encuentra para continuar su reproducción según la ley del valor y la explotación del trabajo social.

Ante la crisis del fordismo se pensaba que los nuevos paradigmas impuestos en la organización del trabajo resolverían duraderamente los problemas de sobreproducción y crisis económica, al alimentar *círculos virtuosos* de incrementos duros en la productividad del trabajo que a su vez incrementarían la rentabilidad de las empresas. Sucedió todo lo contrario: el capitalismo en su actual fase neoliberal acusa niveles decrecientes en sus tasas históricas de crecimiento económico, hipertrofia sus sistemas productivos en beneficio del capital financiero especulativo, sobreutiliza indiscriminadamente las políticas monetaristas para tratar de controlar los procesos inflacionarios y provoca un abultamiento brutal del desempleo, la subocupación y la precariedad laboral.

Me parece fundamental indagar si los fenómenos de la globalización-mundialización capitalista (crisis económicas, revoluciones tecnológicas, cambios en la organización del trabajo, etcétera) que directa o indirectamente afectan al mundo del trabajo al tiempo que nos permiten aprehender las transformaciones en curso, modifican radicalmente a la sociedad del trabajo en el capitalismo al grado de sustituirla por una nueva “sociedad y economía del conocimiento” sustentada en un modo específico de producción y consumo.

Independientemente de la discusión sobre si el nuevo fenómeno denominado “globalización” existe o no, y en qué medida; creo que el análisis de las transformaciones del mundo del trabajo requiere una metodología específica. Para alcanzar esta meta se debe partir de la interrelación entre la esfera productiva y el proceso de trabajo, y conectarla con una teoría de la organización y explotación del trabajo por el capital en la época actual.

El presente libro se ocupa de los cambios que la mundialización del capital y el patrón de acumulación capitalista neoliberal dependiente desplegaron en el mundo del trabajo durante la segunda mitad del siglo XX, al trocar la rigidez en flexibilidad y articularla *eficazmente* desde la perspectiva de la explotación del capital, en la que el Estado desempeñó un papel fundamental. Una vez comprendida la nueva configuración socio-estructural de la relación del trabajo con el capital, es posible vislumbrar alternativas de reconfiguración del mundo del trabajo que reintegren sus derechos y proyecciones históricas en cuanto factor de transformación del sistema capitalista.

Esta perspectiva *niega* que el *mundo del trabajo* se pueda estudiar *en sí y para sí* como lo hace recurrentemente la sociología descriptiva. Si bien al mundo del trabajo (integrado por los “sujetos” asalariados, el mercado, la fuerza de trabajo, así como sus condiciones de reproducción, institucionales, políticas y jurídicas, etcétera) puede concedérsele una cierta autonomía en tanto objeto de estudio, es, a la par, sobredeterminado por realidades más generales y concretas, tales como la dinámica misma de las contradicciones capitalistas y las distintas maneras como se desdoblán en categorías económicas y sociopolíticas, hasta envolver las relaciones institucionales y político-jurídicas.

Es el contexto, y *no* el *en sí* del fenómeno, el que debe ser articulado creativamente para entender, en cuanto totalidad, al mundo del trabajo, sus múltiples relaciones y contradicciones y la manera como se ve afectado por la reestructuración del capital.

Conviene aclarar algunos conceptos que se utilizan en el libro con el fin de hacer más comprensible su lectura. Pero antes debo indicar los antecedentes del problema, que se remontan a la crisis estructural del fordismo a finales de la década de los sesenta del siglo XX, la cual afectó profundamente al mundo del trabajo y a sus “sujetos”, los trabajadores. Si bien el concepto fordismo fue utilizado por el mismo Henry Ford y, aun desde una perspectiva crítica, por autores como Antonio Gramsci en 1934-1935, fue sin duda Michel Aglietta, en su obra *Regulación y crisis del capitalismo*, publicada en 1976, quien retomó el problema de la crisis del fordismo en el marco de la llamada escuela de la regulación (cf. Boyer, 1989). En ella, Aglietta plantea el paso del fordismo como un sistema basado en la *cadena de producción semiautomática* para anunciar la emergencia de un nuevo sistema que él denomina neofordismo basado en la *cadena de producción automática*. A partir de aquí se suscitó una productiva polémica que llega hasta nuestros días entre las distintas corrientes de pensamiento tanto marxistas como no marxistas. Autores como Gerard de Bernis, Alain Lipietz, Benjamin Coriat, Robert Boyer entre otros, comparten el mérito de continuar y enriquecer el debate con el objeto de aclarar y caracterizar la nueva fase que se abre con la crisis del fordismo, tanto en el capitalismo desarrollado como en el periférico y subdesarrollado, aunque con mayor énfasis en el primero.

Independientemente del enfoque teórico en que se basan, la nueva etapa que se abre tras la crisis del fordismo ha sido

caracterizada por las distintas corrientes utilizando los términos “neotaylorismo”, “reingeniería”, “toyotismo”, “kalmaranismo”, etcétera para dar cuenta de los cambios que operan en la reestructuración del mundo del trabajo a partir de la introducción de nuevas formas de organización y explotación de la fuerza de trabajo por el capital, tanto en los países capitalistas desarrollados como en los dependientes y subdesarrollados (cf. el análisis de los “modelos productivos” en Boyer y Freyssenet, 2001).

Se entiende por “neotaylorismo” a las prácticas tayloristas de los procesos de trabajo con ayuda de la aplicación de tecnología para intensificar la explotación de la fuerza de trabajo del obrero con cargo en sus destrezas y habilidades. El “neofordismo” —posfordismo para otros autores— incluye a las prácticas organizativas del capital que reactualizan el fordismo mediante la cadena de montaje con ayuda de la aplicación de los principios de la revolución tecnológica. La “reingeniería” (cf. Hammer, 1994) es un método empresarial utilizado principalmente en Estados Unidos para reestructurar a las empresas “desde abajo” —“comenzando desde el principio”, “desde cero”—, lo que supone en la mayoría de los casos una política de despidos. Por último, entiendo el “toyotismo” como un conjunto de principios y métodos japoneses de organización empresarial y del trabajo, es decir, “un sistema de organización de la producción basado en una respuesta inmediata a las variaciones de la demanda y que exige, por tanto, una organización flexible del trabajo (incluso de los trabajadores) e integrada” (Thomas Gounet, 1999, p. 29). El *kalmaranismo*, de acuerdo con Gounet (p. 76), refiere la experiencia de la fábrica automotriz Volvo, ubicada en la ciudad de Kalmar, Suecia, que sustituyó la línea de montaje fordista por el trabajo artesanal en equipos. Se considera, sin embargo, una experiencia poco exitosa; hasta la fecha arroja índices de abstencionismo de hasta 20% con niveles bajos y decrecientes de productividad del trabajo.

Debo aclarar que el uso de estos conceptos, dentro de la economía y la sociología del trabajo, es limitado y sólo tienen validez explicativa en cuanto se relacionan y enmarcan dialécticamente con una teoría global y un método explicativo que les confiera significado y sea capaz de definirlos en función del desarrollo del objeto de estudio. Por mi parte, el marxismo es la teoría capaz de brindar explicaciones de fondo respecto a la reestructuración capitalista del mundo del trabajo y sus proyecciones históricas, luego de la profunda crisis que sacudió al sistema desde finales de la década de los sesenta y que continúa hasta la actualidad.

Siguiendo este hilo conductor, el capítulo 1 estudia la relación de la teoría del valor con la globalización-mundialización del capital, para demostrar cómo es que esta última sirve de acicate para extender y profundizar el modo capitalista de producción y sus leyes esenciales, tales como la ley del valor, de la plusvalía y la explotación, las que rigen a la tasa de ganancia, la renta, la competencia, el monopolio, las crisis y los procesos de reestructuración que les acompañan.

En el capítulo 2 se analiza la relación del trabajo con el capital desde el punto de vista de la superexplotación del trabajo, destacando que en las economías de los países industrializados dicho fenómeno opera bajo múltiples formas como son la precarización del empleo, el trabajo a domicilio y a tiempo parcial, el deterioro de los salarios reales y la pérdida de derechos (el seguro de desempleo y la jubilación, la sindicalización, etcétera). A esto contribuye la aplicación de nuevas tecnologías en los procesos productivos y de trabajo bajo los designios de la revolución japonesa y la reingeniería norteamericana.

A la luz de la ley del valor y de la reestructuración del capital, el capítulo 3 analiza la crisis y extinción de la *nueva economía* que despuntó en Estados Unidos durante el periodo 1993-2000, reeditando los fenómenos estructurales relativos al desempleo, la inflación y la caída del producto, lo que provoca serias presiones sobre los mercados y el mundo del trabajo en dicha nación y a nivel internacional.

El capítulo 4 estudia los efectos de la crisis y recomposición del mundo del trabajo para explicar cómo se constituye la relación histórica del trabajo con el capital y con el Estado. Para ello se utilizan indicadores como legislación laboral, derechos y conquistas sociales y laborales, productividad, contratos colectivos de trabajo, huelgas, sindicalismo, etcétera.

Por último, partiendo de la hipótesis de que el paradigma toyotista constituye un método por excelencia para intensificar el trabajo, el capítulo 5 estudia los modernos métodos de organización y explotación del trabajo como verdaderos dispositivos del régimen de superexplotación de la fuerza de trabajo. De modo tal que ésta no es reformada previamente por el neoliberalismo, sino utilizada extensamente para contrarrestar las causas de las crisis estructurales del capitalismo (crisis de sobreproducción, dificultades de realización de las mercancías, caída de la tasa de beneficio, especulación financiera, creciente desempleo, etcétera). En este contexto ubico la reforma laboral en América Latina dirigida, en la mayoría de los casos, a flexibilizar a la fuerza de trabajo en torno al “paradigma neoliberal”.

El libro argumenta la imposibilidad histórico-estructural del capital de descentralizar el trabajo y de anularlo, como pretende el neoliberalismo. Ante el imperativo de que se encuentren nuevas formas de centralización y organización del trabajo en general, se inclina por buscar las rutas, condiciones e instrumentos que posibiliten un cambio de

paradigma, pero *no* dentro del modo de producción, de trabajo y de vida capitalistas, sino dentro de una nueva formación económico-social y político-cultural *superior*. Para llegar a ello es imprescindible el afianzamiento democrático de los intereses de los trabajadores así como de los amplios sectores sociales explotados y dominados por el régimen del capital.

CAPÍTULO 1

LEY DEL VALOR Y MUNDIALIZACIÓN DEL CAPITAL

Introducción

La ley del valor organiza y regula la actividad humana en la sociedad capitalista. Parafraseando a Marx, Fredy Perlman expone cómo se lleva a cabo esta regulación que las políticas del capital y los nuevos sistemas de organización y explotación del trabajo deben resolver. Dice: “la actividad laboral humana es alienada por una clase, apropiada por otra, se congela en mercancías y es vendida en un mercado bajo la forma de valor”.¹

La ley del valor tiene que garantizar la continuidad de esa regulación y de los soportes sociales que la mantienen estructurada en la reproducción del capital; cuando esa continuidad se rompe deviene la crisis.

1. Globalización y ley del valor

La problemática conceptual “globalización-mundialización” del capital no constituye un debate cerrado, como tampoco supera la relativa a la actual fase imperialista del capitalismo sustentada en el predominio de las grandes corporaciones multinacionales, en el capital financiero y en la formación de la *tríada hegemónica* expresada en los bloques comerciales y económicos liderados por Estados Unidos, Europa Occidental y Japón. Las cuestiones relativas al Estado-nación y a la internacionalización del capital tampoco agotan la discusión, aunque son componentes esenciales de la mundialización. Al enlazar ambos términos con el signo “guión” intento indicar que el concepto anglosajón “globalización” no puede significar absolutamente nada si se aísla del concepto marxista de origen francés “mundialización”, el cual no sólo vincula nuevas nociones como internacionalización, ciclos de capital, ley del valor, tasa de ganancia, etcétera, sino que, además, posibilita orientar la concepción marxista global hacia el estudio de los fenómenos contemporáneos del capitalismo.

Hasta ahora, ningún autor ha puesto en el centro del debate el significado de la naturaleza de la globalización. Unos acentúan su carácter comercial; otros se centran en la informática y los sistemas de comunicación, y otros más en los sistemas financieros y monetarios, sin olvidar a quienes privilegian los problemas culturales y ecológicos. Pero se ignora el eje central que, a mi juicio, caracteriza a la globalización capitalista: la *ley del valor*, tal como la planteó Marx en *El capital*. Esta ley, que ha suscitado grandes controversias en diversos momentos² describe y explica el proceso de generalización del trabajo abstracto en la sociedad capitalista contemporánea.³

Samir Amin constata esta idea cuando escribe que

la ley del valor no funciona entonces más que si la mercancía presenta dos caracteres: *i*) que es definible en cantidades físicas distintas —un metro de tela de algodón estampada por ejemplo—; *ii*) que es

¹ Fredy Perlman, “El fetichismo de la mercancía”, prólogo al libro de Isaac Illich Rubin, *Ensayo sobre la teoría marxista del valor*, Cuadernos de Pasado y Presente No. 53, México, 1977, segunda edición, p. 33.

² La literatura sobre este debate se encuentra en: Isaac Illich Rubin, *op. cit.*; Pierangelo Garegnani, *Debate sobre la teoría marxista del valor*, Cuadernos de Pasado y Presente No. 8, México, 1979 y, Varios, *La división capitalista del trabajo*, Cuadernos de Pasado y Presente No. 32, México, cuarta edición, 1980.

³ Cf. Ruy Mauro Marini, “Proceso y tendencias de la globalización capitalista”, en Marini y Millán (coord.), *La Teoría Social Latinoamericana*, Tomo IV, *Cuestiones contemporáneas*, Ediciones El Caballito, México, 1996, en el cual se analiza la globalización con cargo en la ley del valor de Marx y en la teoría de la superexplotación del trabajo.

resultado de la producción social de una unidad de producción claramente separable de las demás, teniendo fronteras definidas —aquí por ejemplo, una fábrica de tejidos y estampados que compra los hilados de algodón y vende la tela estampada. Entonces se puede en efecto calcular la cantidad de trabajo socialmente necesario para producir una unidad de la mercancía considerada. Aquí no entro en el debate acerca de la conversión del trabajo complejo en trabajo simple.⁴

Silvio Baró ofrece una buena síntesis de las teorías que se han ocupado de la globalización, tanto a nivel abstracto como desde la perspectiva de las relaciones internacionales.⁵ En su trabajo se aprecia que los autores tratados por él no consideran el fenómeno tomando en cuenta la problemática del valor, sino a partir de manifestaciones externas como la comunicación, la informática, la revolución de los transportes, la formación de bloques económicos, la integración, las transformaciones de la economía mundial, el comercio intraindustrial e intrafirmas, el capital financiero y el fortalecimiento de los servicios, la internacionalización de la producción, etcétera. Todas estas características indudables de la actual fase de globalización resultan insuficientes para explicar su naturaleza. Por otra parte, existen autores que asumen la teoría del valor-trabajo de Marx para elaborar una caracterización de dicha fase. Entre otros, debemos mencionar a Ricardo Antunes, José Valenzuela Feijóo y Ruy Mauro Marini.⁶

En efecto, la globalización se debe comprender con base en la teoría del valor de Marx en tanto teoría del capitalismo como modo de producción por primera vez universalizado.⁷ Ello supone redefinir y adecuar las funciones de cada una de las formas que adopta el capital en el ciclo de reproducción, esto es, el *capital dinero*, el *capital productivo* y el *capital mercancías* en el contexto de la tercera revolución industrial sustentada en la aplicación de los principios de la microelectrónica, la informática, la ciencia de los nuevos materiales y la biotecnología a los procesos productivos, industriales y agrícolas.

Este “nuevo orden internacional” tiende a acortar los ciclos de rotación del capital fijo, intenta elevar la productividad del trabajo y obtener ganancias extraordinarias mediante la revolución constante de los precios y la apertura de nuevos y variados mercados para la realización mercantil de la producción de los centros imperiales.

En los mercados globalizados la realización del valor de cambio y de la plusvalía contenida en las mercancías requiere que las antiguas y nuevas empresas (pequeñas, medianas o grandes) planeen y tomen en consideración una serie de factores para poder subsistir y expandirse. Uno de ellos es la simultaneidad de la producción de un producto en varios países del mundo, digamos, la fabricación de un automóvil que es propiedad de una empresa transnacional, cuyas partes se producen en cinco o seis países diferentes. Pero no basta con eso; además, se necesita garantizar el suministro de materias primas, de instrumentos de trabajo y de fuerza de trabajo requeridos por la competencia y la productividad media en el plano mundial, como condición para la formación de “ventajas comparativas y competitivas” respecto a otras empresas, capitales o naciones que están expuestos a la competencia internacional. Lo anterior incide en la fase distributiva de mercancías y, por ende, en la realización de las ganancias. Es así como Jeremy Rifkin llama la atención sobre lo que significan los retrasos en el diseño de productos de la industria automotriz: “Diferentes estudios realizados en los últimos años sugieren que hasta el 75% del costo total de un

⁴ Samir Amin, *Crítica de nuestro tiempo, a los ciento cincuenta años del Manifiesto Comunista*, México, Siglo XXI, 2001, p. 75.

⁵ Silvio Baró Herrera, *Globalización y desarrollo mundial*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1997. Un buen debate también se puede ver en Aldo Andrés Romero *et al.*, “Mundialización-globalización del capital”, revista *Herramienta* No. 5, primavera-verano, 1997-1998, pp. 125-146.

⁶ Ricardo Antunes, *Os sentidos do trabalho*, Boitempo, São Paulo, 1999, especialmente el capítulo VII, pp. 119-134; José Valenzuela Feijóo, *Crítica del modelo neoliberal*, UNAM, México, 1991 y Ruy Mauro Marini, *América Latina: dependência e integração*, Editora Brasil Urgente, São Paulo, 1992.

⁷ Nuestra definición de globalización se asemeja a la que ofrece Nicolai Bujarin cuando define a la economía mundial: “como un sistema de relaciones de producción y de relaciones de cambio correspondientes que abrazan la totalidad del mundo”, en *La economía mundial y el imperialismo*, Pasado y Presente No. 21, México, 1976, p. 42.

producto queda determinado en la etapa de concepción"⁸, perdiendo eficacia, desde el punto de vista empresarial, la fase de ejecución del producto representada por el 25% restante de su valor. Sólo seis meses de retraso bastan para que las empresas de ese ramo pierdan alrededor de 33% de sus ganancias.⁹

Otro fenómeno adicional es la "subcontratación" (*outsourcing*). En la actualidad empresas transnacionales como Chrysler consiguen de proveedores externos más del 70% del valor de sus productos, lo que implica una extensión de las características de calidad, productividad y competitividad de las grandes empresas transnacionales a las empresas subcontratistas que aspiren a convertirse en sus beneficiarias y de este modo en dependientes de aquéllas.

Debido al estrechamiento e intensificación de la competencia en escala mundial, así como al extendido fenómeno de subcontratación, debe determinarse el valor de las mercancías, de los servicios y de los procesos de investigación, ciencia y desarrollo encaminados a la producción de nuevas mercancías y tecnologías, que en la práctica de la competencia *real* intercapitalista están monopolizadas por las grandes corporaciones multinacionales, de las cuales más de 50% son norteamericanas.¹⁰ Estas empresas son las que en realidad se apropian la masa de plusvalía que producen en el mundo millones de trabajadores.

Por supuesto, todo esto requiere una codificación institucional, es decir, legislaciones, normas, estatutos y reglamentos encaminados a romper las trabas y obstáculos que, desde el punto de vista del capital, "estropean" la globalización (flexibilidad).

Los hombres de negocios y los medios de comunicación promueven la ideología de lo "global" para vender la noción de un "mundo sin fronteras".¹¹ Ideas encaminadas a justificar la actividad exclusiva de los empresarios para que, como digo, sean sus leyes, sus intereses y estrategias las que rijan el desarrollo capitalista, sin incómodas interferencias que estropeen sus negocios. De aquí la plausibilidad de la globalización como

un conjunto de estrategias para realizar la hegemonía de macroempresas industriales, corporaciones financieras, *majors* del cine, la televisión, la música y la informática, para apropiarse de los recursos naturales y culturales, del trabajo, el ocio y el dinero de los países pobres, subordinándolos a la explotación concentrada con que esos actores reordenaron el mundo en la segunda mitad del siglo XX.¹²

De esta forma globalización y mercado se hermanan en el neoliberalismo. En efecto, Bob Jessop nos ofrece una caracterización del neoliberalismo cuando escribe:

El neoliberalismo está interesado en promover una transición guiada por el mercado hacia el nuevo régimen económico. Para el sector público, esto significa privatización, liberalización e imposición de criterios comerciales en el sector estatal que aún queda; para el sector privado, esto significa desregulación y un nuevo esquema legal y político que proporcione apoyo pasivo a las soluciones de mercado. Esto se refleja en el favorecimiento por parte del Estado de mercados de trabajo "despida y contrate" (*hire- and-fire*), de tiempo flexible y salarios flexibles; en un aumento de los gastos tributarios dirigido por iniciativas privadas basadas en subsidios fiscales para actividades económicas favorecidas; en las medidas para transformar el Estado de bienestar en un medio para apoyar y subsidiar los bajos salarios así como para mejorar el poder disciplinario de las medidas y programas de seguridad social; y en la reorientación más general de la política económica y social hacia las necesidades del sector privado.¹³

⁸ Jeremy Rifkin, *El fin del trabajo*, Paidós, Madrid, 1997, p. 127.

⁹ Idem.

¹⁰ James Petras, "Imperio con imperialismo", en *www.rebellion.org*, 7 de noviembre de 2001.

¹¹ A ello apunta la obra del japonés Kenichi Ohmae, cuyo título es significativo: *The borderless world*, (Un mundo sin fronteras), Collins, Londres, 1990. Esta idea fue promovida por la revista de negocios *Business Week* desde 1990 bajo el título *Stateless* (sin Estado), y también por William J. Holstein, *The Stateless Corporation* (corporación sin Estado).

¹² Nestor García Canclini, *La globalización imaginada*, Paidós, México, 2001, p. 31.

¹³ Bob Jessop, *La crisis del Estado del bienestar, hacia una nueva teoría del Estado y sus*

En este contexto neoliberal los países, capitales, ramas productivas, empresas y personas que no se involucren productiva y competitivamente en esos cambios de la mundialización trazados por el capital privado estarán irremediablemente condenados al fracaso y a la “desvinculación” del sistema internacional. Condena que ya sufren países y regiones enteras de África y América Latina, sobre todo las que no cuentan con dichas ventajas para enfrentar y sobrevivir a la competencia, por lo que se ven orillados a *especializar* sus aparatos productivos y exportadores aun a costa de sacrificar el desarrollo económico y social de su población. Ejemplo de ello es la actual situación de Argentina, México o Ecuador.

Para que la ley del valor funcione bajo estas nuevas condiciones impuestas por la globalización se requiere de la información. Sin ella, ningún proceso comercial o mercantil puede compararse en condiciones internacionales para competir en los mercados globalizados. Por ello, la información tiene que ser convertida en una mercancía, sujeta a las leyes de la ganancia empresarial, puesto que ella contiene potencialmente partes substanciales de los procesos de producción y de valorización del capital.¹⁴ Tan importante ha sido esta disposición mercantil de la informática, que en la actualidad el conjunto de las actividades económicas que dependen de la informática, de las telecomunicaciones y del audiovisual, representan entre 8% y 10% del producto bruto mundial, lo cual supera incluso a la industria automovilística.¹⁵

La informática y los sistemas de comunicación ordenan, sistematizan, uniforman y codifican en ordenadores datos e información relativa a los valores y precios de las mercancías con el objetivo de recabar todos los elementos de orden económico, organizacional, cultural, contable, de calidad y de mercado de los que depende el éxito o el fracaso de una mercancía que aspira a desplazar a otras en el mercado mundial (automóviles, electrodomésticos, software, computadoras, autopartes, servicios, etcétera).

La generalización de la ley del valor en el ámbito de la economía mundial es la pieza de soporte de donde parte la globalización; pero ésta es incomprensible si no se considera el poderoso proceso de concentración y centralización de capital que preside su formación.

2. Ley del valor y centralización del capital

En la economía mundializada operan simultáneamente la *concentración* y *centralización* como mecanismos de la acumulación de capital. La ley de la centralización es la que históricamente prevalece,

consecuencias sociales, Siglo del Hombre Editores, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, 1999, pp. 87-88.

¹⁴ Para el tema de la historia de la información y su significado actual, véase el libro de Armand Mattelart, *Historia de la sociedad de la información*, Paidós, Barcelona, 2002.

¹⁵ Cf. Samir Amin, *op. cit.*, p. 130. Según la International Standard Industrial Classification (ISIC), las ramas productivas que integran al sector de las tecnologías de la comunicación y la información son las siguientes:

- ISIC 30: Manufacturas de oficina y maquinaria de computación.
- ISIC 32: Manufacturas de radio, televisión y equipos, y aparatos de comunicación.
- ISIC 321: Manufacturas de válvulas electrónicas, tubos y otros componentes electrónicos.
- ISIC 322: Manufacturas de televisión, aparatos de radio y transmisores, aparatos para líneas telefónicas y telegráficas.
- ISIC 323: Manufacturas de televisión y de radio receptores, sonido y grabadoras de video y aparatos reproductores, y artículos asociados.
- ISIC 64: Correo y telecomunicaciones.
- ISIC 72: Computadoras y actividades asociadas.

Cit. en OIT, *World Employment Report 2001, Life at Work in the Information Economy*, Ginebra, 2002, Cuadro 4, p. 33.

determinando la marcha y la configuración del capitalismo global de nuestros días.¹⁶

La *concentración* implica monopolización de medios de producción y de fuerza de trabajo por capitalistas individuales a partir de la expropiación de los productores directos (campesinos, artesanos, obreros independientes, etcétera) o de capitales individuales. La concentración de capital produce al mismo tiempo *dispersión* y “[...] *repulsión de muchos capitales individuales entre sí*”.¹⁷ Y con ella, a diferencia de la centralización,

el incremento de los capitales en funciones aparece contrarrestado por la formación de nuevos capitales y el desdoblamiento de los capitales antiguos. Por donde, si, de una parte, la acumulación actúa como un proceso de concentración creciente de los medios de producción y del poder de mando sobre el trabajo, de otra parte funciona también como resorte de *repulsión de muchos capitales individuales entre sí*.¹⁸

En cambio, la *centralización* estimula el proceso de monopolización-absorción de capitales entre sí aun en el caso de que no exista creación de valor ni de riqueza social, sino que sólo se verifiquen *cambios en la distribución general del capital* en la sociedad. Esta tesis concuerda con la idea de Marx cuando escribe que:

Este proceso se distingue del primero en que *sólo presupone una distinta distribución de los capitales ya existentes y en funciones; en que, por tanto, su radio de acción no está limitado por el incremento absoluto de la riqueza social o por las fronteras absolutas de la acumulación*. El capital adquiere, aquí, en una mano, grandes proporciones porque allí se desperdiga en muchas manos. Se trata de una *verdadera centralización*, que no debe confundirse con la *acumulación* y la *concentración*.¹⁹

Lo importante de la centralización que se despliega en escala ampliada durante el siglo XX, sobre todo a través de la expansión de las corporaciones multinacionales, es que se convierte en una poderosa palanca de acumulación y posibilita homogeneizar las condiciones de organización y explotación de la fuerza de trabajo a nivel global. Como afirma István Meszáros:

la tendencia real hacia el desarrollo es hacia una mayor —y no menor— concentración y centralización, con perspectivas cada vez más nítidas de una confrontación casi monopolística, totalmente inconsciente de las consecuencias peligrosas para el futuro.²⁰

Si el capital aumenta y ensancha su radio de acción al invertir en nuevas máquinas, edificios, establecimientos y fuerza de trabajo y se centraliza en unos cuantos monopolios (empresas transnacionales), ello se desprende de la inexorable expropiación de muchos capitales por otros más poderosos. En seguida, posibilita aumentar la composición técnica del capital a costa de reducir las necesidades de inversión en capital variable, lo que genera una caída en la demanda de trabajo y el consecuente aumento del desempleo.²¹

Una vez que el capitalismo opera de manera centralizada a partir de mediados del siglo XIX, las *dos*

¹⁶ De hecho esta ley, descubierta por Marx, fue retomada por Lenin en su obra *El imperialismo, fase superior del capitalismo* donde plantea una *dialéctica* entre la competencia que engendra la concentración y la centralización del capital y al monopolio que hoy se expresa en un gigantesco poder económico, político, cultural y militar de las grandes corporaciones transnacionales con asiento en los países imperialistas de la *tríada hegemónica*: Estados Unidos, Europa Occidental y Japón. Para Lenin el monopolio es una “ley general y fundamental del capitalismo”. Cfr. Lenin, (*Obras escogidas*, Editorial Progreso, Moscú, 1971, p. 181.)

¹⁷ Carlos Marx, *El capital*, vol. 1, FCE, México, 2000, p. 529. Cursivas del autor.

¹⁸ *Idem*.

¹⁹ *Idem*. Cursivas de Marx.

²⁰ István Meszáros, *Más allá del capital*, Vadell Hermanos Editores, Caracas, 1999, p. 189.

²¹ Marx, *op. cit.*, p. 531.

palancas más poderosas de la centralización, de acuerdo con Marx, son el *crédito* y la *competencia*. En la actual fase capitalista ambos elementos han alcanzado su máximo desarrollo y entraron en crisis, lo que se refleja en el enorme incremento del endeudamiento externo de los países capitalistas dependientes de la periferia del sistema y el aumento de la competencia mundial entre los más poderosos consorcios del mundo concentrados en los países de la tríada hegemónica (Estados Unidos, Europa Occidental y Japón), cuyas grandes empresas se integran y centralizan con mayor frecuencia a través de fusiones, adquisiciones, traspasos o absorciones con vistas a controlar la producción y el mercado mundial.

Lo anterior deriva de la magnitud media de la composición orgánica de capital que opera en el sistema. A partir de aquí se pueden diferenciar países, ramas y sectores de la producción con composición orgánica baja, media y alta que refleja los niveles de desarrollo. Esta jerarquía centralizada de la economía capitalista mundial es un resultado histórico del juego de la competencia entre capitales y empresas monopolistas por alcanzar una tasa extraordinaria de ganancia.²² Esto quiere decir que el sistema capitalista produce mercancías, tecnología y servicios no para satisfacer necesidades humanas en abstracto, como postula la teoría neoclásica y funcionalista, sino para elevar al máximo la acumulación de capital y la rentabilidad general del sistema, aunque éste se encuentre inmerso en un ciclo depresivo, como el que se experimenta en la actualidad.²³

Si en un principio la ley del valor sirvió como soporte de la concentración y centralización del capital, posteriormente son éstos los que redefinen y proyectan a la ley del valor; no la anulan como sugiere la ideología postmodernista.

El estado actual de la centralización del capital nos lo revela la estructura de las 500 empresas más grandes del orbe. En efecto, con base en datos divulgados por el *Financial Times* el 11 de mayo de 2001, James Petras sintetiza:

el hecho más impresionante de la economía mundial es la dominación por las empresas euro-estadounidenses: un 79% de las 500 mayores multinacionales están ubicadas en EE.UU. o Europa Occidental. Si incluimos a Japón, la cifra aumenta a un 91%. En otras palabras, más de un 90% de las mayores empresas que dominan la economía mundial están en EE.UU., Europa y Japón.

Entre los imperios en competencia, EE.UU. es el poder dominante. Un 48% (239) de las 500 firmas mayores son estadounidenses, comparadas con un 31% (154) de Europa Occidental y sólo un 11% (64) de Japón. Las naciones del Tercer Mundo, de Asia, África y América Latina, tienen sólo un 4% (22) de las mayores corporaciones y la mayor parte de éstas han sido adquiridas por multinacionales euro-estadounidenses. Si examinamos las mayores de estas grandes empresas, la concentración de fuerza financiera es aún más unilateral: las 5 firmas que encabezan la lista son todas estadounidenses: 8 de las 10 mayores son estadounidenses y 64% (16) de las 25 mayores son también estadounidenses, seguidas por 28% (7) que son europeas y 8% (2) japonesas. En otras palabras, en la cúspide del poder global las CMNs [Compañías Multinacionales] estadounidenses-europeas prácticamente no tienen rivales. Entre 1999 y 2000 el porcentaje de firmas estadounidenses aumentó de 44% a 48%.²⁴

Este fabuloso proceso de concentración y centralización de capital, de las empresas, de los recursos humanos (fuerza de trabajo), naturales y financieros, y de activos empresariales (como bienes muebles e inmuebles, edificios, instalaciones, etcétera), en los Estados-nación de los países imperialistas “globales”, es el responsable de la reestructuración de la economía mundial en los años ochenta y noventa. Además, es particularmente responsable de la refuncionalización de ley del valor y, con ella, del mundo del trabajo, cuya organización queda, de esa forma, estructurada y expuesta a las características de esta nueva

²² Véase el excelente estudio sobre la ganancia extraordinaria de Ruy Mauro Marini: “Plusvalía extraordinaria y acumulación de capital”, en *Cuadernos Políticos* No. 20, México, abril-junio de 1979, pp. 18-39. El autor llegó a considerar este trabajo como un complemento necesario de su *Dialéctica de la dependencia*, ERA, México, 1973.

²³ Véase el capítulo 3 del presente libro.

²⁴ James Petras, “El mito de la tercera revolución científico-tecnológica en la era del imperio neo-mercantilista”, en *La Página de Petras*, www.rebellion.org, 28 de julio de 2001.

fase de la economía mundializada.

3. Ley del valor y mundo de trabajo

Para Marx el mundo de las mercancías encierra tanto valor de uso como valor de cambio. Éstos constituyen la “naturaleza bifacética del trabajo contenido en las mercancías”.²⁵ Tan importante es este carácter bifacético del trabajo que el propio Marx lo erigió como “...el eje en torno al cual gira la comprensión de la economía política”.²⁶

La teoría del valor-trabajo postula que el valor de las mercancías capitalistas está determinado por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. Esa cantidad se expresa en unidades de tiempo (una hora, diez horas, etcétera) y, su precio, finalmente en unidades de dinero.²⁷ Esta determinación del valor de las mercancías opera en cualquier sociedad mercantil fundada en la propiedad privada de los medios de producción y de consumo, así como en la explotación y dominio de la fuerza de trabajo asalariada.

En la Segunda Posguerra Mundial se desencadenó la Tercera Revolución Industrial basada en el desarrollo de los ordenadores y la robótica. Al aplicar estas tecnologías en el proceso productivo se acortó el tiempo de trabajo socialmente necesario tanto para la reproducción de las mercancías en general, como de la fuerza de trabajo en particular; es decir, se elevó la productividad del trabajo. Al respecto Marini indica: la producción global de bienes y servicios, que en 1980 era de 15.5 billones de dólares (en dólares de 1990), alcanzó 20 billones en 1990 (más de 2 tercios concentrados en los siete países más industrializados). Esto significó un incremento de 4.5 billones de dólares en los años ochenta, suma superior al valor total de la producción mundial en 1950. En otras palabras, el crecimiento de la producción en una sola década superó todo el que se había verificado hasta la mitad del siglo XX.²⁸

Recordemos brevemente que las anteriores revoluciones industriales (la primera inicia con la invención del motor de vapor en el siglo XVIII; la segunda con la electricidad y el petróleo entre 1860 y la Primera Guerra Mundial) tuvieron como efecto sobre el modo capitalista de producción desplazar fuerza de trabajo y abaratar su valor, en el contexto del afianzamiento y desarrollo del Estado-nación. Hoy, en cambio, el *mecanismo del valor se globaliza* mediante el dominio de las empresas transnacionales, del capital financiero y del mercado, con el fuerte impulso accesorio que les proporciona el Estado.

La economía capitalista posterior a la Segunda Guerra Mundial articuló el mecanismo del monopolio y de las empresas transnacionales con la expansión de la ley del valor:

Gradualmente, el eje en torno al cual el sistema capitalista se estaba organizando, y que debería definir las formas futuras de la polarización, se constituía sobre la base de los “cinco nuevos monopolios” que beneficiaban a los países de la tríada dominante: el control de la tecnología; los flujos financieros globales (a través de bancos, carteles de aseguradoras y fondos de pensión del centro); acceso a los recursos naturales del planeta; la media y la comunicación; y las armas de destrucción masiva [...] Tomados en conjunto, estos cinco monopolios definen el marco dentro del cual la ley del valor globalizado se expresa a sí mismo. La ley del valor es escasamente la expresión de una “pura” racionalidad económica que puede ser separada de su marco social y político; más bien,

²⁵ Karl Marx, *El capital*, tomo 1, vol. 1, Editorial Siglo XXI, México, p. 51.

²⁶ *Idem.*

²⁷ "Un valor de uso, un bien, sólo encierra *un valor* por ser *encarnación o materialización* del trabajo humano abstracto. ¿Cómo se mide la *magnitud* de este valor? Por la cantidad de '*substancia* creadora de valor', es decir, de trabajo, que encierra. Y, a su vez, la cantidad de trabajo que encierra se mide por el *tiempo* de su *duración*, y el tiempo de trabajo, tiene, finalmente, su unidad de medida en las *distintas fracciones de tiempo*: horas, días, etc."; Carlos Marx, *El capital*, tomo I, capítulo 1, "La mercancía", FCE, México, 2000, p. 6. (Cursivas en el original).

²⁸ Ruy Mauro Marini, "Proceso y tendencias...", *op. cit.*, p. 51.

es la expresión condensada de la totalidad de esas circunstancias.²⁹

La cita anterior corrobora la articulación de la ley del valor con el proceso de expansión del capital en escala global. Sintetiza las características señaladas por Marx cuando estudia las formas del valor en el primer capítulo de *El capital* al distinguir la *forma relativa del valor* (trabajo concreto) de la *forma equivalencial* (trabajo abstracto).³⁰ En particular señala que las características de esta última son tres: a) el valor de uso crea su antítesis: el valor de cambio; b) el trabajo concreto se convierte en trabajo abstracto, y c) los trabajos privados con la forma equivalencial se truecan en trabajos determinados por la sociedad y no ya por los productores individuales, a lo que coadyuva el desarrollo tecnológico y la ciencia.

Articuladas, estas tres contradicciones no hacen más que desarrollarse y profundizarse con la expansión del capital (globalización) y con el despliegue de políticas generales que impone el gran capital en la sociedad mundial. De esta forma,

Mientras los horizontes monetarios y políticos buscan suplir la ley del valor como elemento constitutivo de la ligazón social por diversas regulaciones políticas y monetaristas y excluyen al trabajo de la esfera teórica, no pueden hacerlo de la realidad. Esta situación no ha impedido que el Estado y su organización dependan de la construcción de un orden de producción y reproducción social que se asienta en el trabajo, dado que las formas del Estado y sus leyes evolucionan en función de las mutaciones que experimenta la naturaleza del trabajo.³¹

Efectivamente, las políticas de ajuste del neoliberalismo establecidas a lo largo de las décadas de los ochenta y noventa del siglo pasado (apertura externa, privatización, competitividad, flexibilidad, reforma laboral, etcétera), ensancharon las fronteras de la ley del valor para homogeneizar las formas de organización y las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo. Ello estimuló, con ayuda de la tecnología, la desestructuración del Estado-nación³²ⁿ en varias de sus funciones (sociales, subsidiarias, asistenciales, de propiedad de empresas públicas, etcétera), particularmente en lo que respecta a la fuerza de trabajo; reforzando funciones substanciales como las represivo-militares, burocrático-administrativas, geoestratégicas y subsidiarias al gran capital. El objetivo explícito de estas políticas neoliberales es el de impulsar a las fuerzas del mercado como vehículos de dilución de las estructuras e instituciones que amparaban la producción de la forma relativa del valor (de uso).

Una de las consecuencias de la extensión de la ley del valor es acelerar la disolución de las comunidades y sociedades del trabajo que producen con arreglo al valor concreto o de uso en el seno de procesos de autoconsumo, tal y como ocurre con las sociedades cooperativas o con las comunidades indígenas latinoamericanas, cuya existencia está amenazada por la acción voraz del neoliberalismo y del imperialismo globalizado. Y aquí no resulta inútil recordar a las comunidades indígenas del sureste mexicano, insertas en el conflicto de la autonomía territorial, cultural y política en las inmediaciones del

²⁹ Samir Amin, "La economía política del siglo XX", en *www.rebellion.org*, 12 de julio de 2000.

³⁰ Carlos Marx, *op. cit.*, p. 23 y ss. Respecto al *valor equivalencial*, expresa Rosemberg: "...al caracterizar la forma equivalencial del valor, estamos caracterizando el sistema de la economía mercantil, que se mueve y se desarrolla dentro de contradicciones irreconciliables, pero enmarcadas por las categorías de esta misma economía", David I. Rosemberg, *Comentarios a los tres tomos de El capital de Marx*, Facultad de Economía de la UNAM, México, s/f., p. 111. Como hipótesis planteamos aquí que es la forma equivalencial del valor la que se desarrolla con el proceso de internacionalización y globalización, determinando, incluso vía el mercado y las políticas neoliberales, a las formas precapitalistas y tradicionales de producción que producen con arreglo al valor de uso (forma relativa del valor).

³¹ César Altamira, "La naturaleza del trabajo en el fin de siglo", en revista *Memoria*, 19 de abril de 2001.

³² Respecto al reforzamiento del Estado imperialista en la época de la globalización, véase a James Petras, "Centralidad del Estado en el mundo actual", en *La página de James Petras* *www.rebellion.org*, 26 de mayo de 2001.

proyecto empresarial contrainsurgente y geoestratégico denominado Plan Puebla Panamá. Éste tiene como objetivo crear un gigantesco corredor de maquiladoras para asalariar, a bajísimos costos y altas tasas de superexplotación, a la fuerza de trabajo supernumeraria que debe ser por ello desposeída de la tierra y de sus pertenencias que la atan a procesos colectivos ancestrales de producción y a sus comunidades: una *nueva y auténtica acumulación originaria de capital*.³³

A raíz de la crisis del fordismo en las sociedades industriales constituidas en la segunda mitad del siglo pasado, la forma que asumió la acumulación de capital fue la flexibilización de la fuerza de trabajo. Ésta *refuncionalizó* las leyes capitalistas (leyes del valor, de la plusvalía y de la tasa de ganancia sobre procesos específicos de acumulación y reproducción del capital en escala global) e *impulsó* la concentración y centralización de capital y de la riqueza social. De esta manera, la reestructuración del mundo del trabajo y del capital constituyeron los soportes reales de la historia reciente del proceso de formación de la globalización.³⁴

Conclusión

La ley del valor/trabajo es la base de la globalización-mundialización del capitalismo. Éste, en su fase actual imperialista y expansionista, no se puede entender sin aquella base y las categorías que ésta implica, tales como valor, plusvalía, tasa de ganancia, composición orgánica de capital, monopolios y ciclos de capital.

Al enfocar así el mundo del trabajo, necesariamente tiene que encuadrarse en el proceso global de explotación que conllevan, como mostramos en este capítulo, la concentración y centralización de capital. Proceso que, en su lógica, es decir, la que implica el capitalismo parasitario, encuentra cada vez más dificultades para producir valor y, por ende, riqueza social. Por lo que el empresariado como un todo tiene que resarcir sus pérdidas recurriendo a la superexplotación del trabajo allí donde existen las condiciones económicas, políticas y jurídico-institucionales; es decir, ya no solamente en la periferia del sistema sino, incluso, en los países del capitalismo central.

³³ Sobre el conflicto en Chiapas y la rebelión zapatista, puede consultarse Neil Harvey, *La rebelión de Chiapas, la lucha por la tierra y la democracia*, ERA, México, 2001, 1ª reimpression. Para el impacto en el "campesinado indígena" en Guatemala, véase Armando Villatoro Pérez, *El campesinado y la cuestión étnico-nacional en Guatemala*, Tesis de Doctorado en Sociología, División de Estudios de Posgrado, FCPyS-UNAM, México, 2002. El reciente conflicto de los campesinos de San Salvador Atenco, México, por salvaguardar sus tierras frente al voraz decreto expropiatorio del gobierno federal para construir el aeropuerto alterno de la Ciudad de México, es otra muestra de ello. Debido a la resistencia y lucha de los campesinos de San Salvador Atenco, así como a la solidaridad que el pueblo de México les proporcionó, el 1 de agosto de 2002 el gobierno, por conducto de su Secretaría de Comunicaciones, anunció la anulación de dicho decreto.

³⁴ Un interesante, aunque polémico, enfoque de esta problemática se puede ver en Aníbal Quijano, "Colonialidad del poder, globalización y democracia", *Trayectorias*, revista de Ciencias Sociales#7/8, Universidad Autónoma de Nuevo León, México, septiembre de 2001-abril de 2002, pp. 58-116.

CAPÍTULO 2

DOS FORMACIONES DE LA ECONOMÍA MUNDIAL: PRODUCTIVIDAD Y SUPEREXPLOTACIÓN DEL TRABAJO

Introducción

Este capítulo expone una *tipología* de la economía capitalista mundial constituida por distintas formaciones sociales, en función de su grado de desarrollo económico y el predominio de determinadas formas de explotación de la fuerza de trabajo. Sobre esta base postula que, a través de la mundialización del capital, se están homogeneizando las condiciones de los mercados de trabajo para que la superexplotación del trabajo ya no sea solamente un atributo de las sociedades subdesarrolladas del capitalismo central sino, también, de las desarrolladas.

1. Hacia una generalización de la superexplotación del trabajo en la formación social mundial capitalista contemporánea

Las políticas de ajuste estructural, desplegadas por el Estado y el capital desde la década de los ochentas, fracturaron los procesos de desarrollo que despuntaron en el curso de las décadas de los sesentas y setentas del siglo XX en América Latina. Además, profundizaron las estructuras del *capitalismo dependiente*, el cual había llegado a acusar niveles relativos de desarrollo industrial y a instituir políticas públicas de bienestar social que, aunque de manera restringida, pudo disfrutar la población.

Lo anterior se deriva, en cierta forma, del predominio que alcanzó el capital privado, nacional y extranjero, en la esfera de la especulación financiera que cambió radicalmente el papel de ésta en cuanto a su función en el proceso de desarrollo. Como bien dice Aldo Ferrer:

En el pasado, las finanzas internacionales promovieron y acompañaron, no sin sobresaltos pasajeros y algunos extraordinarios episodios especulativos, el crecimiento de la economía mundial. En la actualidad, la globalización financiera se ha convertido en un fenómeno en gran medida autónomo y de una dimensión y

escala desconocidos en el pasado.³⁵

Este drástico cambio, en el que desempeñaron un papel central las fuerzas de la especulación y la irrupción de las *burbujas* financieras, modificó los tejidos sociales, las fuerzas productivas materiales de las sociedades humanas y las estructuras en que éstas reposan (la economía, el Estado y los sistemas políticos). En lo subsiguiente, para que dichos elementos se reproduzcan en “condiciones de normalidad”, es decir, en la esfera de la producción de valor y plusvalía, la dinámica de la mundialización del capital les impone lógicas que propagan los mecanismos de la superexplotación del trabajo.

1.1. Sociedades duales asentadas en procesos diferenciados de explotación

Se puede diferenciar dos tipos de sociedades y formaciones económicas en el plano mundial: a) las desarrolladas, cuyo proceso histórico combinó las formas de explotación de la plusvalía absoluta y la plusvalía relativa, que tiene como *palanca* de la acumulación de capital al desarrollo de la productividad del trabajo y b) las sociedades dependientes y subdesarrolladas que, al revés de las primeras, fincaron su desarrollo preferentemente en la mayor explotación de la fuerza de trabajo del obrero, sobre la base del aumento de la intensidad, de la extensión de la jornada de trabajo y del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor.³⁶

Este esquema simple expresa las diferencias histórico-estructurales y sociales existentes entre ambos tipos de sociedades capitalistas, según pertenezcan o no a cualquiera de los dos “modelos” de sociedad señalados.

Las tesis, marxistas o no —como las que esbozaron las corrientes endogenistas y neodesarrollistas—³⁷ que interpretaron el planteamiento de la teoría de la dependencia en el sentido de que las sociedades dependientes estaban imposibilitadas para desarrollar el capitalismo sobre la base del desarrollo de la productividad; no sólo son falsas, sino que su planteamiento sólo es válido en un alto nivel de abstracción. En realidad los mecanismos de la plusvalía absoluta y relativa se *combinan*, cuestión que no entendieron las corrientes mencionadas. A diferencia del primer modelo de sociedades en el cual el valor de la fuerza de trabajo se modifica por la incorporación de tecnología de punta, que es el *motor* de la plusvalía relativa, en las sociedades dependientes el aumento de la productividad del trabajo que resulta de dicha incorporación se traduce en una intensificación del proceso de explotación del trabajo, acentuando la superexplotación del trabajo. Esta es precisamente la conclusión a la que llega Carlos Eduardo Martins, cuando escribe:

La mayor explotación de la fuerza de trabajo, aunque caracteriza las formas de acumulación en situaciones de bajo desarrollo tecnológico, no se reduce a ese escenario, desarrollándose durante la evolución tecnológica del modo de producción capitalista. De acuerdo con Marini, esas dos formas o mecanismos de explotación tenderían a combinarse durante el desarrollo capitalista, produciendo economías nacionales con mayor incidencia de una u otra. Al predominio de la mayor explotación del trabajo, correspondería, justamente, la superexplotación del trabajo.³⁸

³⁵ Aldo Ferrer, “La globalización, la crisis financiera y América Latina”, *Comercio Exterior* No. 6, México, junio de 1999, p. 528.

³⁶ Planteamiento formulado por Ruy Mauro Marini en *Dialéctica de la dependencia*, op. cit., p. 49 y ss.

³⁷ Para la corriente endogenista ligada a la concepción de los partidos comunistas, véase a Enrique Semo, *La crisis actual del capitalismo*, Ediciones de Cultura Popular, México, 1975; y a Roger Bartra, *Estructura agraria y clases sociales en México*, ERA, México, 1974. Para el neodesarrollismo socialdemócrata véase a Fernando H. Cardoso y Enzo Faletto, *Dependencia y desarrollo en América Latina*, Siglo XXI, México, 1969; y a Carlos Tello y Rolando Cordera, *La disputa por la nación*, Siglo XXI, México, 1983.

³⁸ Carlos Eduardo Martins, “Superexploração do trabalho e acumulação de capital: reflexões teórico-metodológicas para uma economia política da dependência”, en revista *da Sociedade Brasileira de*

Esta correlación entre modernización tecnológica y productiva, por un lado, e incremento de la explotación del trabajo por otro, explica los fenómenos peculiares de la acumulación capitalista mundial reciente. Ejemplo de ello son el errático comportamiento de los salarios y, por ende, de la distribución de los ingresos, así como el desempleo, el subempleo, la precarización del trabajo, la exclusión social y la extensión de la pobreza en todas sus facetas y ramificaciones dentro de las sociedades capitalistas dependientes y subdesarrolladas.

De ninguna manera acierta el Banco Mundial cuando afirma que el “núcleo” del problema de la pobreza y de la desigualdad social es la “rigidez” del mercado laboral y que su flexibilización, en consecuencia, es el mecanismo fundamental para “recuperar” el crecimiento económico. Dice así: “Aun cuando estas políticas fueron creadas con las mejores intenciones, terminaron creando un mercado de trabajo demasiado rígido, que no podía responder a las condiciones cambiantes de la economía mundial”.³⁹ Pero se debe enfatizar que las condiciones de los mercados laborales y los salarios realmente cambiaron con la aplicación de las políticas de ajuste del neoliberalismo, aun violando en muchas partes del mundo las legislaciones, normas y cláusulas laborales en la materia. La realidad es que la reestructuración ocurrida durante la década de los ochentas no tuvo como premisa una reforma laboral e industrial a fondo, sino que fue la derrota obrera y del sindicalismo clasista el contexto que se utilizó para montar sobre ella los nuevos paradigmas industriales y del trabajo proclives a la reestructuración capitalista, como podemos apreciar en el capítulo cinco. Y ¿cuál es el resultado?, que el planteamiento del Banco Mundial es completamente falso porque a pesar de las políticas flexibilizadoras de la fuerza de trabajo y de los mercados laborales, la política neoliberal del equilibrio a toda costa termina por sacrificar la tasa de crecimiento. Prueba de ello es el comportamiento del PIB latinoamericano durante la década de los noventas que fue, en promedio, de 1.2%. De acuerdo con la política neoliberal, se trata de controlar la inflación, a costa de una drástica caída de la tasa de crecimiento y de los salarios, de una distribución regresiva del ingreso y del aumento de la pobreza y de la pobreza extrema.

La “solución” del Banco Mundial al problema de la inflación es el incremento de la pobreza, y lo “soluciona” con la implantación de programas formales de “combate a la pobreza” que de ninguna manera la erradican. No identifica las causas de la crisis que se desprenden de hechos tales como la caída de la tasa de ganancia y la ausencia de relevos eficaces para elevar la productividad. Estos hechos están en la base de un fenómeno aún más complejo intensificado en los últimos años a causa de la aplicación de las políticas de ajuste neoliberal, que consiste en una *inversión de los ciclos económicos* que reduce cada vez más las fases de recuperación y prosperidad (auge), mientras que las de recesión y crisis (como la actual) resultan más largas y pronunciadas. Este fenómeno se presentó prácticamente en todo el mundo durante la década de los noventas del siglo XX.⁴⁰

En el pasado, la industrialización de América Latina no anuló la contradicción productividad-superexplotación del trabajo, como en su momento postularon los economistas de la CEPAL y de la ONU, contrario a esto provocó complejas modificaciones en las estructuras socioeconómicas y políticas de las sociedades dependientes y periféricas que, de esta forma, pudieron sembrar la ilusión de que el capitalismo periférico había alcanzado su *autonomía* y, por ende, podría superar la dependencia y

Economía Política No. 5, Rio de Janeiro, dezembro 1999, p. 122.

³⁹ Shahid Javed Burki y Sebastián Edwards, *América Latina y la crisis mexicana: nuevos desafíos*, Documento del Banco Mundial para la Primera Conferencia Anual sobre el Desarrollo en América Latina y el Caribe, organizada conjuntamente por el Banco Mundial y la Fundación Getulio Vargas en Río de Janeiro, Brasil, entre el 12 y el 13 de junio de 1995.

⁴⁰ Véase al respecto mi artículo “Globalización del capital e inversión del ciclo económico en América Latina”, en revista *Investigación Económica* No. 219, Facultad de Economía, UNAM, México, enero-marzo de 1997, pp. 71-84.

colocarse como signatario *de tú a tú* con los países desarrollados.⁴¹

Si la industrialización se *truncó* en América Latina no sólo fue porque como dice Aldo Ferrer “En el largo plazo, no logró transformar su estructura productiva para asimilar la revolución tecnológica e insertarse en las corrientes dinámicas de la economía internacional”.⁴² América Latina no transformó su estructura productiva debido a la ausencia real de un sistema de producción con un ciclo económico *propio*, cuyos soportes hubieran sido el sector productor de medios de producción y los mercados de consumo y laborales correspondientes. Estos *sí* hubieran podido articular el desarrollo y la incorporación de tecnología y, entonces, cumplir con esa premisa cepalina del desarrollo. Por el contrario, o bien ese sector era inexistente o, si estaba constituido, dependía de la dinámica importadora controlada por el capital global de los países desarrollados y las empresas transnacionales.

1.2. Mundialización y superexplotación del trabajo

Después de la Segunda Guerra Mundial, la industrialización y la intervención estatal provocaron una diversificación en la división internacional del trabajo que configuró tres tipos de formaciones económico-sociales que la mundialización en curso tiende a transformar drásticamente. En primer lugar las que, asentadas en los centros imperialistas, monopolizaron el desarrollo de la ciencia, la tecnología y el conocimiento. En segundo lugar, las de los países periféricos y dependientes que constituyen su antípoda, es decir, que fincaron su desarrollo en la superexplotación del trabajo más que en el desarrollo de la productividad del mismo. Por último, figuran las sociedades que surgieron de una *combinación* de las anteriores, a las cuales los organismos financieros internacionales describieron como *nuevos países industrializados* (NICs).

El primer núcleo de países y regiones corresponde a los países imperialistas más industrializados del mundo (los agrupados en el llamado grupo G-7) que constituye la “instancia interestatal de gobierno colegiado de los mercados globalizados”.⁴³

El segundo agrupa a los países dependientes y regiones de la periferia capitalista, muchos de los cuales, como los de América Latina, se debaten en el estancamiento, la desindustrialización, la privatización de sus empresas y patrimonios públicos, y en la desnacionalización. De este conjunto se desprende como tercer grupo —intermedio— que prosperó en el curso de la década de los ochentas el de los NICs; los cuales, hasta antes de la crisis de 1997, desarrollaban su economía con base en el trinomio competitividad-productividad-calidad, más que en la superexplotación del trabajo únicamente.

Para algunos autores la característica del segundo grupo radica en que se expuso a una marcada diferenciación. Como expresa Samir Amin:

Hoy podemos diferenciar las periferias de primera línea, que fueron capaces de construir sistemas nacionales productivos con industrias potencialmente competitivas dentro del marco del capitalismo globalizado y periferias marginales, que no fueron tan exitosas. El criterio que separa las periferias activas de las marginales no está sólo en la presencia de industrias potencialmente competitivas: es también político.

Las autoridades políticas en las periferias activas —y detrás de ellas, toda la sociedad incluyendo las contradicciones en la misma sociedad— tienen un proyecto y una estrategia para su realización.

Éste es claramente el caso de China, Corea y, en menor grado, de ciertos países del Sudeste de Asia, India y de algunos otros de América Latina. Estos proyectos nacionales se enfrentan con el imperialismo globalmente

⁴¹ Para una crítica de las teorías del desarrollo y de la autonomía del capitalismo en América Latina, véase a Theotonio Dos Santos, *Dependencia y cambio social*, Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1973 y Ruy Mauro Marini, *América Latina: democracia e integración*, Editorial Nueva Sociedad, Caracas, 1993.

⁴² Aldo Ferrer, “La globalización, la crisis financiera y América Latina”, en *Comercio Exterior*, vol. 49, núm.6, México, junio de 1999, p. 535.

⁴³ Carlos Vilas, “Seis ideas falsas sobre globalización”, en John Saxe-Fernández, *Globalización: crítica a un paradigma*, UNAM-Plaza & Janés, México, 1999, p. 95.

dominante; el resultado de esta confrontación contribuirá a dar su forma al mundo de mañana.⁴⁴

Es exagerada la apreciación de que los países de la “primera línea” (Corea, Brasil o Singapur, por ejemplo) se “enfrentan con el imperialismo globalmente dominante”; más bien, lo que se aprecia en el mundo neoliberal actual es una asociación y colaboración de los gobiernos y clases burguesas de los países dependientes, cualquiera que sea su grado de desarrollo, con las burguesías, gobiernos y empresas de los países desarrollados del centro imperialista.

En el marco de esa colaboración, mi hipótesis es que la actual fase de la economía mundial en su estadio de globalización-mundialización del capital está cambiando ese mapa internacional de las naciones, en lo que corresponde a la división del trabajo y a la distribución del capital. Todo ello beneficia la estrategia empresarial transnacional, global, de la tríada hegemónica, al depositar el peso de la crisis histórica de los imperios en la espalda de los trabajadores y los pueblos oprimidos. Dicha estrategia tiende a generalizar el régimen de superexplotación de la fuerza de trabajo a través de la extensión de la ley del valor; asimismo, debilita y desarticula los sistemas productivos por la acción corrosiva de la crisis capitalista, la desestabilización política, la desindustrialización y la maquilinización, mientras refuerza la dependencia comercial, científico-tecnológica y financiera, como muestra ejemplarmente la crisis global de la Argentina.

Las mencionadas formaciones histórico-sociales de la economía mundial contemporánea, están creando las bases para que opere la superexplotación de la fuerza de trabajo, con lo que este régimen *dejaría* de ser exclusivamente un *régimen propio* de las economías dependientes, para *extender* su radio de acción a los *países desarrollados* —como lo planteó correctamente Marini—, incluyendo a los mismos Estados Unidos. De esta manera, la superexplotación se convierte en la argolla que ata los nuevos sistemas de organización del trabajo como el posfordismo, el toyotismo y la reingeniería.

La tecnología es el verdadero motor de la homogeneización de las condiciones laborales de los países capitalistas; las diferencias se restringen cada vez más al plano de la organización de los procesos de trabajo. En relación con las diferencias entre países desarrollados y dependientes, una investigadora afirma que:

En los aspectos tecnológicos no hay tanta diferencia entre las casas matrices y sus filiales, ya que las multinacionales pretenden hacer el mismo producto en todos los países. Para esto necesitan de una tecnología avanzada. Además, la globalización permite desde los años 80 una gran circulación de mercaderías en el mundo. Esto lleva a la necesidad de formalizar un padrón de calidad para la competitividad internacional. Hecho que sería difícil de garantizar si se utilizan maquinarias o materiales obsoletos. No hay mucha diferencia desde el punto de partida tecnológico, el problema es que los avances son muy rápidos en el centro, en Francia y en Japón, y mucho más lentos en Brasil. Luego de cinco años se nota el retraso de los países tercermundistas [...] En la organización del trabajo es donde se notan las mayores diferencias.⁴⁵

Si la superexplotación del trabajo operaba como un mecanismo peculiar de las formaciones sociales dependientes, en la actualidad se proyecta en la economía internacional a través de la homogenización de los procesos tecnológicos, de la crisis, la automatización flexible, las innovaciones tecnológicas, la flexibilidad laboral y las recurrentes crisis financieras.

A diferencia de quienes diluyen las especificidades nacionales en la mundialización (como ocurre con Octavio Ianni y con Hardt y Negri⁴⁶, por ejemplo), Cristóbal Kay sostiene que:

⁴⁴ Samir Amin, “La economía política del siglo XX”, en *www.rebellion.org*, 12 de julio de 2000.

⁴⁵ Helena Hirata, “¿Sociedad del ocio? El trabajo se intensificó” (entrevista), en *Página 12*, *www.pagina12.com.ar*, 1º de febrero de 2001.

⁴⁶ Por ejemplo, cuando Ianni afirma que: “Aquí comienza la historia. En lugar de las sociedades nacionales, la sociedad global [...] las nociones de tres mundos, centro, periferia, imperialismo, dependencia, milagro económico, sociedad nacional, estado-nación, proyecto nacional, camino nacional hacia el socialismo, camino nacional de desarrollo capitalista, revolución nacional y otras, parecen insuficientes o aun obsoletas” (Octavio Ianni, *La sociedad*

lo cierto es que la periferia global se está diferenciando cada vez más. Aquellos espacios de la periferia —bien sea a escala de Estado-nación, región o ciudad— que se están insertando más plenamente en la economía global y que, a la vez, pueden alcanzar una mejor y más sostenida competitividad internacional, parecen estar funcionando como nuevos centros de crecimiento dentro de la periferia, atrayendo así capital y mano de obra”.⁴⁷

Estos “puntos de inserción internacional” intercalados en cadenas de productos y *procesos* configuran dos “modelos” de inserción: por un lado, países que exportan productos primarios (minerales, agrícolas o del mar) como Chile y Centroamérica y, por el otro, aquellos países, más “desarrollados” dentro de la misma periferia, que producen y exportan productos más intensivos en fuerza de trabajo y menos en capital, como la industria maquiladora de exportación ubicada en las ciudades industriales de la franja fronteriza del norte de México. Otro ejemplo sería la industria automotriz brasileña que, con una producción de un millón 787 mil unidades en 2001 y un rentable sector exportador, cuenta con altos niveles de automatización y alrededor de 98 mil 614 trabajadores (de los cuales alrededor de cuatro mil fueron despedidos durante 2001, según la Anfavea).⁴⁸

Esta *nueva* división internacional del trabajo es un genuino resultado de la especialización productiva a que es sometida intensamente la periferia del sistema capitalista en la época del neoliberalismo y del neomercantilismo, en una especie de resurrección de la vieja economía liberal del comercio internacional basado en las “ventajas comparativas”.⁴⁹ Como lo expresa James Petras:

Las ‘redes’ de transporte/mercado que unían a los sectores productivos han sido reemplazadas por un sistema ‘radial’ central que enlaza los enclaves productivos con las ciudades especializadas en exportaciones dirigidas a los mercados exteriores. El desarrollo de enclaves puede generar estadísticas elevadas de crecimiento de las exportaciones y un ritmo en el pago de la deuda adecuado, pero deja a la mayor parte de las economías provinciales en el caos. El deterioro del armazón infraestructural, debido a la reducción de las inversiones de capital por parte del Estado en comunicaciones y transporte, desanima la inversión productiva, especialmente fuera de las capitales. El declive de la inversión pública y la expansión de la educación privada elitista también están vinculados a una economía especializada que sirve a mercados exteriores y a servicios especulativos. Los recortes sociales refuerzan el papel del capital radicado en los enclaves. El capital especulativo y los acreedores extranjeros son responsables de una economía estancada poblada por una mano de obra empobrecida.⁵⁰

global, Siglo XXI, México, 1998, p. 20). Este autor diluye, sin ninguna justificación y explicación lógica y teórica, al Estado-nación (capítulo 2) en la supuesta “sociedad global” y el poder del Estado capitalista, en un presunto “poder global” (capítulo 7) constituido por cuatro instituciones: a) la ONU, b) el FMI-BM, c) las empresas transnacionales y d) la industria cultural (¿?). Por su parte, Hardt y Negri han suscitado una intensa polémica (registrada en la revista *www.rebellion.org*) con su libro *Imperio* (Paidós, Buenos Aires, 2002, primera reimpresión) cuando, sin prueba empírica, histórica y teórica, *diluyen los conceptos duros* de la ciencia social “imperialismo” y “Estado nacional”, en el muy ambiguo de “imperio” “Nuestra hipótesis básica consiste en que la soberanía ha adquirido una forma nueva, compuesta por una serie de organismos nacionales y supranacionales unidos por una única lógica de dominio. Esta nueva forma global de soberanía es lo que llamamos ‘imperio’, p. 14. En contraposición a estos autores, Meszáros (*op. cit.*, p. 176) argumenta correctamente que “cada empresa capitalista se relaciona con el sistema mundial a través de la nación estado y eventualmente debe depender de ésta”. Esta tesis refleja la verdadera estructura de la economía mundial mediada por las empresas transnacionales y el Estado-nación.

⁴⁷ Cristóbal Kay, “Estructuralismo y teoría de la dependencia en el periodo neoliberal”, en revista *Nueva Sociedad*, Caracas, 2000, p. 6.

⁴⁸ *El Universal*, 8 de enero de 2002.

⁴⁹ Para una crítica de la teoría ortodoxa del comercio internacional, que fue dominante en la primera mitad del siglo XX, véase el ya clásico libro de Orlando Caputo y Roberto Pizarro, *Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales*, Centro de Estudios Socio-Económicos (CESO) de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Chile, Santiago, 1972, segunda edición.

⁵⁰ James Petras, *La izquierda contraataca, conflicto de clases en América Latina en la era del neoliberalismo*, AKAL, Madrid, 2000, p. 185.

De esta forma, aquellas regiones, países, municipios y ciudades que no se inserten en ese “sistema radial central”, que comprende cadenas, procesos y productos, corren el riesgo de *desvincularse* del sistema internacional de acumulación de capital para convertirse en reservas de mano de obra supernumeraria (o ejército industrial de reserva).⁵¹

Si bien el Plan Puebla Panamá (PPP) mexicano.⁵² pretende vincular productivamente a las regiones del sureste del país y de Centroamérica con el mercado intrarregional e internacional, en la realidad, debido al atraso económico y social producido por el desarrollo capitalista nacional y mundial, el proyecto que parece apuntalar es bidireccional, puesto que se propone generar reservas de mano de obra supernumeraria y crear paralelamente una extensa zona de maquiladoras auspiciadas fundamentalmente por el capital extranjero y las corporaciones multinacionales, particularmente estadounidenses.

Para concluir este capítulo cabe comentar la idea de Silvio Baró quien sostiene que las presiones para “desvincular” zonas y regiones enteras agudizan las contradicciones del capitalismo derivadas del proceso de globalización. Éste conlleva tendencias intrínsecas de marginación y exclusión de vastas zonas y territorios del planeta, particularmente de las zonas subdesarrolladas y dependientes;⁵³ pero, paradójicamente, considera que las tendencias de la globalización “están determinando la imposibilidad de que ningún país pueda quedarse al margen de los circuitos productivos, comerciales o monetario-financieros”.⁵⁴ Sin embargo, Baró no toma en cuenta las condiciones concretas en que los países de la periferia capitalista pueden concurrir al mercado mundial para no quedar al “margen” de dichos circuitos productivos. Las formas de integración que ofrece la globalización resultan onerosas en las condiciones de países como Haití, en el Caribe, o El Salvador y Honduras, en Centroamérica. O países como la Argentina, que han hipertrofiado su aparato productivo para permanecer dentro de dichos circuitos por estar atados al sistema internacional en calidad de rehenes-tributarios debido al crecimiento estrepitoso del endeudamiento externo.

Si bien resulta complejo y difícil predecir las tendencias macroeconómicas de la economía mundial y de las naciones que conforman el sistema capitalista, Celso Furtado tiene razón cuando escribe:

Reflexionar sobre la configuración futura de la economía mundial es una mera conjetura intelectual, pues la imprevisibilidad es una característica propia del capitalismo. De esta comprobación se pretende inferir que el concepto de largo plazo tiene escasa validez analítica al tratarse de macroeconomía. Una empresa de acción transnacional necesitaría sustentarse en proyecciones de largo plazo para hacer más eficaces las decisiones de inversión, pero esto no sería adecuado en el caso de una economía nacional”.⁵⁵

⁵¹ Desde la perspectiva de la teoría de la regulación, Bob Jessop ve el problema de la reestructuración postfordista en los siguientes términos: “los síntomas de la crisis del modo de crecimiento fordista atlántico socavan el estatus indiscutible de la economía nacional como objeto clave del manejo económico en los Estados Unidos, el Canadá y la Europa Noroccidental de la postguerra. Este modo de crecimiento se ha fragmentado y reestructurado bajo el impacto de la internacionalización, el cambio técnico y los cambios de paradigma llevando a que algunas partes se integren cada vez más dentro de espacios económicos transnacionales y a que otras sufran una exclusión, incluso de la economía nacional, que las lleva a su involución y decadencia”, *op. cit.*, pp. 187-188.

⁵² El PPP oficial se encuentra en Internet: <http://ppp.presidencia.gob.mx /frameset.html>. Para una visión crítica del Plan Puebla-Panamá inserto en el modelo de maquilinización, véase a Carlos Fazio, “El Plan Puebla-Panamá, intervencionismo de EU”, en *La Jornada*, 19 de marzo de 2001, donde el autor lo caracteriza como un instrumento estratégico de dominación de Estados Unidos. Una visión intermedia en Alfredo Salomón, “Por los caminos del sur”, en revista *Comercio Exterior* No. 11, México, noviembre de 2001, pp. 970-974.

⁵³ Silvio Baró Herrera, *op. cit.*, p. 34.

⁵⁴ *Ibid.*, pp. 70-71.

⁵⁵ Celso Furtado, “Brasil: opciones futuras”, en *Revista de la CEPAL* No. 70, Santiago, abril de 2000, p. 8.

Ciertamente que para proyectar comportamientos de largo plazo (por ejemplo, *ciclos Kondratiev*, *ondas largas*, etcétera) es necesario contar con información veraz y adecuada y esto es sumamente difícil con las contabilidades disponibles del capitalismo. Además comúnmente las estadísticas están manipuladas y falseadas, lo cual redundará en la carencia de un aparato estadístico y documental crítico como para proyectar comportamientos sistémicos y de largo plazo de la economía mundial.

Sin embargo, sí es posible advertir *tendencias* a mediano y largo plazo. Señalar, por ejemplo, proyecciones del comportamiento del capitalismo o que el mundo del trabajo tiende, como veremos más adelante, a la fragmentación y precarización.

Conclusión

Las “crisis de la mundialización” desatadas a partir de la del capitalismo mexicano en 1994 representan el signo ominoso de la decadencia de los NICs surgidos en la segunda mitad del siglo veinte.

Si antes de este periodo la formación social mundial parecía marchar hacia una mayor diferenciación en la configuración de tres polos regionales (el “primer mundo”, los NICs y el “último escalón”), en la actualidad el mapa mundial tiende a transformarse de tal manera que la superexplotación del trabajo, la precariedad y la exclusión tienden a convertirse en soportes de la economía mundial en su conjunto. De tal suerte, la superexplotación del trabajo, que antes era privativa de las economías dependientes, hoy se está convirtiendo en un mecanismo articulado con los métodos de producción de plusvalía relativa del cual echan mano las empresas transnacionales y el Estado en los países del capitalismo central.

CAPÍTULO 3

REESTRUCTURACIÓN CAPITALISTA, EXTINCIÓN DE LA NUEVA ECONOMÍA Y MUNDO DEL TRABAJO PRECARIO

Introducción

Este capítulo ofrece una visión dinámica de la crisis actual del capitalismo y del agotamiento de la *new economy* en Estados Unidos. Demuestra que el periodo de prosperidad que esta última experimentó sólo fue coyuntural y que en los inicios del siglo XXI, luego del masivo bombardeo de los medios de comunicación y de la ideología neoliberal en el sentido de que por fin el capitalismo había alcanzado una etapa final de “desarrollo duradero” y en ascenso; reedita la crisis del capitalismo, las contradicciones estructurales, el desempleo, el subempleo, la precarización y la superexplotación de la fuerza de trabajo.

1. ¿Depresión larga vs. recuperación duradera?

Para comprender la problemática del capital y del mundo del trabajo en la sociedad mundial capitalista de inicios del siglo XXI, es preciso tomar como punto de partida el comportamiento reciente de la economía mundial. Son dos las interpretaciones que al respecto se han esbozado en los últimos tiempos.

Por una lado, a) la que considera que el capitalismo actual ha revitalizado su sistema económico y, por el contrario, b) la que cree que este sistema está muy lejos de recobrar las tasas de crecimiento de posguerra y asume que las tendencias recesivas y depresivas son cada vez más intensas y de más larga duración.

Los principales países de la tríada hegemónica (Estados Unidos, Europa y Japón) se muestran en declive y crisis mientras que China observa un ascenso, con tasas anuales de crecimiento promedio de 10.5%

durante los años noventas.⁵⁶ Obviamente los organismos internacionales como el Banco Mundial, el FMI, la OCDE y el BID están muy lejos de poner a esta última como ejemplo del camino que se debe seguir, luego de la debacle de los NICs a finales de esa misma década y de las crisis argentina y estadounidense en la actualidad.⁵⁷ China sería un “mal ejemplo”, por lo menos hasta que fuera evidente e incontrovertible que ha “abrazado” el sistema capitalista.

François Chesnais señala como causas de la crisis económica, entre otras, la depresión del decenio de los noventas, el debilitamiento o destrucción del trabajo asalariado como forma dominante de producción — en la que se ha empeñado el neoliberalismo sistemáticamente—, la crisis del sistema monetario internacional y la debacle del Estado del bienestar posbélico.⁵⁸

Por su parte, Robert Brenner⁵⁹ enfoca las *causas* de la fase descendente de la economía capitalista mundial y de la crisis en la caída de la rentabilidad del capital provocada por la sobrecapacidad instalada y la sobreproducción de mercancías, derivadas a su vez, de la competencia intercapitalista durante el largo periodo 1973-1996; más que en las presiones salariales al alza por parte de los trabajadores y el consiguiente aumento de los costos laborales, como opinan los economistas neoclásicos de la oferta, particularmente las versiones kaleckianas de esta escuela.

En la posición optimista de la recuperación a largo plazo figuran los autores norteamericanos que hablan de una “nueva economía” en Estados Unidos, la cual habría experimentado ciento doce meses de crecimiento, baja inflación y disminución de la tasa de desempleo.⁶⁰ Estas características serían las de una sociedad basada en el conocimiento y la ciencia, en la cual el mundo del trabajo queda minimizado como factor de reconstitución de la tasa de ganancia y de crecimiento del sistema capitalista.

2. El agotamiento de la *new economy* y la precarización del mundo del trabajo

El periodo de prosperidad que experimentó la sociedad norteamericana de 1993 a 2000 pareciera haber contradicho a quienes vislumbraban crecientes dificultades en el futuro. En efecto, según el *Economic Report of the President* (Washington, DC, enero 2001), durante dicho periodo la economía norteamericana experimentó cambios de orden cualitativo y estructural que condujeron a muchos autores a hablar del surgimiento de una *nueva economía*. El *Reporte del presidente* indica que después de un mediocre desempeño de Estados Unidos durante las décadas de los setentas y ochentas del siglo pasado, en la de los noventas experimentó un poderoso incremento de la tasa real de crecimiento económico (*Gross Domestic Product*, GDP). En ese periodo disminuyó relativamente la tasa de desempleo y, según las estadísticas del gobierno, se llegó al pleno empleo; las bajas tasas de inflación caracterizaron esa larga expansión. Se dice que aun con el crecimiento moderado de la segunda mitad de 2000, el desempeño económico de esos ocho años habría sido “impresionante”. Así, desde el primer cuarto de 1993 hasta el tercero de 2000 el GDP creció a una tasa promedio anual de 4.0%, o sea, 46% más que el crecimiento promedio acumulado de

⁵⁶ Hugo Fazio, *La crisis pone en jaque al neoliberalismo, causas profundas de la recesión en Chile*, LOM Ediciones-Universidad ARCIS, Santiago, 1999, p. 68. Como yo, este autor prevé una profundización del ciclo depresivo de la economía mundial.

⁵⁷ Una interesante, aunque polémica obra para el debate de la crisis hegemónica de las potencias, es la de Giovanni Arrighi y Beverly J. Silver, *Caos e gobernabilidad no moderno sistema mundial*, Contrapunto-Editoria UFRJ, Rio de Janeiro, 2001, primera edición.

⁵⁸ Cf. François Chesnais, *A Mundialização do capital*, Xama, São Paulo, 1996 y “Notas para una caracterización del capitalismo a fines del siglo XX”, en revista *Herramienta* No.1, Buenos Aires, agosto de 1996, pp. 18-44.

⁵⁹ Robert Brenner, *Turbulencias en la economía mundial*, Editorial LOM-Encuentro XXI, Santiago, 1999.

⁶⁰ Véase el libro de Octave Gélienier y Emmanuel Pateyron, *La nueva economía del siglo XXI*, Paidós, Buenos Aires, 2001, en el cual los autores mitifican la “nueva economía” como la panacea del (nuevo) funcionamiento de la economía capitalista mundial.

1973 a 1993. Según la misma fuente, este “excepcional” crecimiento es un fiel reflejo tanto de la creación de empleos como del incremento de la productividad. Según el *Informe*, los empleos en nómina se incrementaron en 22 millones desde enero de 1993 y esa porción de la población empleada alcanzó su pico más alto.

En primer lugar, los empleos creados confirman que el capitalismo está muy lejos de ser una “sociedad sin trabajadores”, donde ya no opera la ley del valor y el trabajo asalariado y, en segundo lugar, que la naturaleza de dichos empleos es precaria; por tanto, así como aparecieron en la dinámica expansiva del ciclo pueden desaparecer en la fase recesiva, como está sucediendo en la actualidad. Es de resaltar el crecimiento de la precariedad del trabajo en los Estados Unidos, donde durante la década de los noventa la proporción de trabajadores que perdía sus puestos de trabajo aumentó 15%, mientras que los que después se reubicaban ganaban 14% menos en sus nuevos empleos.⁶¹

Y lo mismo se puede decir en el caso de Francia, donde

75% de los contratos tienen duración determinada (CDD) o son contratos interinos. En cuanto a los asalariados estables, todavía permanecen ciertamente mayoritarios en las empresas (59% de los asalariados tienen más de cinco años de antigüedad), pero constatan la precariedad de su situación, asistiendo, impotentes, a los golpes que la precariedad reparte en torno a ellos.⁶²

A pesar de los evidentes signos desalentadores que presentaba la economía norteamericana a finales de los años noventa y ante la ausencia de un “relevo ideológico” que sirviera como faro de los presuntos “beneficios” del “modelo” neoliberal ante la caída de los NICs latinoamericanos (Brasil, México y Chile) y de los Tigres Asiáticos, Estados Unidos fue erigido por los ideólogos de la tríada hegemónica como la lumbrera milagrosa del desarrollo capitalista del presente y del futuro:

En Estados Unidos la euforia neoliberal de los ochenta se agudizó en los noventa, hacia el final de esa década, cuando ya se hacían notar claros signos de deterioro, el ‘modelo’ todavía seguía apareciendo como guía, ejemplo exitoso, no sólo para los países de alto desarrollo, sino también para la periferia. Algunos indicadores eran publicitados como demostración de un milagro que había quedado solitario luego del derrumbe de los ex-tigres asiáticos, por ejemplo, las buenas tasas de crecimiento del PBI, el bajo nivel de desempleo, el auge del consumo, el ascenso de las cotizaciones bursátiles y los beneficios de algunas grandes empresas.⁶³

En medio de la crisis de larga duración de la economía mundial, particularmente agudizada desde 1997-1998, las tendencias depresivas de la *new economy* se acentuaron y contribuyeron a debilitar la duración e intensidad de los ciclos de auge de la economía capitalista como un todo. Tal es el caso de Estados Unidos durante la década de los noventa que, de acuerdo con Robert Brenner

ha sido —en términos de los principales indicadores macroeconómicos de crecimiento, producción, inversión, productividad e ingreso real— incluso menos dinámico que sus relativamente débiles predecesores de los años setenta y ochenta (para no mencionar a los de los años cincuenta y sesenta).⁶⁴

Brenner agrega que “Después de la recesión de 1990, la economía de Estados Unidos ha experimentado la recuperación más lenta de los tiempos modernos”.⁶⁵ En efecto, entre 1990 y 1996, el PIB de este país sólo creció 2% en promedio. Pero después del declive de la *new economy* a finales de 2000 y comienzos de

⁶¹ Robert Brenner, *op. cit.*, p. 387.

⁶² Thomas Coutrot, “Crítica de la organización del trabajo”, en *www.rebellion.org*, 14 de febrero de 2001.

⁶³ Eduardo Beinstein, “Escenarios de la crisis global. Los caminos de la decadencia”, ponencia presentada en el *Segundo Encuentro Internacional de Economistas sobre Globalización y Problemas del Desarrollo*, La Habana, del 24 al 29 de enero de 2000.

⁶⁴ Robert Brenner, *op. cit.*, p. 24.

⁶⁵ *Ibid.*, p. 386.

2001, proyecciones del FMI (cuadro 1) indican que la economía mundial no sólo crecerá, sino que tendrá comportamientos negativos tanto en 2001 como en 2002, en un escenario de deflación y aumento del desempleo, como ya se constató en el tercer trimestre de 2001, cuando se contrajo la economía norteamericana 1.35%.⁶⁶

Cuadro 1

Estimaciones del comportamiento del **PIB**, inflación y desempleo en la economía mundial, 2001-2002

1	2001		2002	
CRECIMIENTO DEL PIB*				
Mundo	2.4%	(-0.2)	2.4%	(-1.1)
Países G7 industrializados	1.0%	(-0.2)	1.6%	(-1.3)
Estados Unidos	1.0%	(-0.3)	0.7%	(-1.5)
Japón	-0.4%	(+0.1)	-1.0%	(-1.3)
Alemania	0.5%	(-0.2)	0.7%	(-1.1)
Francia	2.1%	(+0.1)	1.3%	(-0.8)
Italia	1.8%	(+0.1)	1.2%	(-0.8)
Gran Bretaña	2.3%	(+0.2)	1.8%	(-0.6)
Canadá	1.4%	(-0.6)	0.8%	(-1.4)
Unión Europea	1.7%	(-0.1)	1.3%	(-0.9)
Zona Euro	1.5%	(-0.3)	1.2%	(-1.0)
Países en desarrollo	4.0%	(-0.4)	4.4%	(-0.9)
África	3.5%	(-0.3)	3.5%	(-0.9)
Asia	5.6%	(-0.2)	5.6%	(-0.5)
China	7.3%	(-0.2)	6.8%	(-0.3)
India	4.4%	(-0.1)	5.2%	(-0.5)
América Latina	1.0%	(-0.7)	1.7%	(-1.9)
Oriente Medio/Turquía	1.8%	(-0.5)	3.9%	(-0.9)
Economías en transición	4.9%	(+0.8)	3.6%	(-0.4)
Europa del Este y central	3.0%	(-0.5)	3.2%	(-1.0)
Rusia	5.8%	(+1.8)	3.6%	(-0.4)
INFLACIÓN				
Países industrializados	2.3%		1.3%	
Estados Unidos	2.9%		1.6%	
Japón	-0.7%		-1.0%	
Alemania	2.4%		1.0%	
Francia	1.8%		1.1%	
Italia	2.6%		1.3%	
Gran Bretaña	2.3%		2.4%	
Canadá	2.8%		1.6%	
Total G7	2.2%		1.1%	
Zona Euro	2.7%		1.4%	
Países en desarrollo	6.0%		5.3%	
África	9.6%		5.7%	
Asia (sin Japón y China)	2.8%		3.0%	
China	1.0%		1.0%	
América Latina	6.3%		5.2%	
Medio Oriente (sin Turquía)	9.4%		9.0%	
Economías en transición	21.5%		18.1%	
TASA DE DESEMPLEO				
	2001		2002	
Países industrializados	6.0%		6.6%	
Estados Unidos	4.9%		6.0%	
Japón	5.0%		5.7%	
Alemania	7.5%		7.8%	
Francia	8.6%		8.9%	
Italia	9.5%		9.4%	
Gran Bretaña	5.2%		5.4%	
Canadá	7.3%		8.0%	
Total G7	6.0%		6.6%	

⁶⁶ E *Universal*, 21 de diciembre de 2001.

Zona Euro 8.3% 8.6%

Fuente: FMI, en *El Universal*, martes 18 de diciembre de 2001.

*Las cifras indicadas entre paréntesis representan las revisiones (en puntos porcentuales) en relación con las previsiones anteriores del FMI.

Por otra parte, la crisis actual y la debilidad de la recuperación de Estados Unidos en la década de los noventas del siglo pasado tienen antecedentes en el deterioro de la tasa de rentabilidad de las economías capitalistas avanzadas, que fue mayor al registrado durante los 25 años posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Desde 1973 variables como crecimiento del producto, inversión, productividad y salarios reales, han representado sólo entre un tercio y 50% respecto a las tasas de los periodos 1950-73 y 1970-73, respectivamente. Incluso la rentabilidad agregada entre los años 1970 y 1990 en el sector manufacturero de las economías del G-7 fue inferior en 40% a la del periodo de 1950 a 1970.⁶⁷

Por lo anterior, el “milagro norteamericano” se debe relativizar como lo que es: un fenómeno pasajero y contradictorio dentro del proceso ascensional de la crisis de la economía capitalista mundial.

Contra los postulados de la ideología neoliberal, no fue el mercado sino la intervención del Estado la responsable de la atenuación de la crisis en Estados Unidos. Efectivamente, la recuperación de la crisis de sobreproducción de la década de los setentas en ese país:

encontró durante los ochenta y noventa una valla de contención importante en el gasto público que suavizó los déficits de demanda causados por la desaceleración salarial. Los beneficios empresariales eran apuntalados comprimiendo los costos laborales, el mayor gasto público no tenía como contrapartida el aumento de los impuestos, sino la expansión de la deuda estatal. Ello fue acompañado por desajustes en la estructura industrial, la degradación de buena parte de la cultura técnica y la precarización del empleo. La integración social, una de las ‘conquistas’ de la era keynesiana, se fue deteriorando, creció la exclusión.⁶⁸

La recuperación de la tasa de ganancia de Estados Unidos obedeció, entonces, a medidas monetaristas como la devaluación del dólar y la reducción salarial impuestas por el Estado:

A pesar de que en Estados Unidos el crecimiento seguía lento, la rentabilidad comenzó a subir, incluso en forma dramática hacia mediados de los noventa. Esto se debió, en parte, a que el crecimiento salarial fue eficazmente reprimido y el dólar fuertemente devaluado contra las monedas de Alemania y Japón. Pero, también en parte, a que el sector manufacturero de los EE.UU. logró una cierta racionalización y revitalización, principalmente mediante la eliminación del capital redundante e ineficaz y la intensificación del trabajo.⁶⁹

Otros autores como Michael Mandel aseguran que la expansión de la *new economy* obedeció al creciente endeudamiento de las corporaciones no financieras y de las familias. Así es como la proporción de la deuda de las segundas respecto a su ingreso disponible subió de 80% en 1989 a alrededor de 100% en 2000, mientras que la de las primeras se incrementó 34% entre finales de 1997 y finales de 2000.⁷⁰ Además (señala Mandel, p. 200), la expansión de la *new economy* fue financiada con flujos de capital extranjero: en 1995 la inversión extranjera en Estados Unidos representaba sólo 8% del total de la inversión norteamericana (residencial y de las corporaciones) mientras que para 2000 dicha inversión extranjera había alcanzado un pico de 26% del total de la inversión, lo que convirtió a ese país en un deudor neto en escala masiva; su deuda alcanzó la fabulosa cifra de 1 billón de dólares a finales de 1999. Todo ello desmiente a quienes hicieron una “panacea” del crecimiento económico neoliberal, pues ya no se puede ocultar que uno de los rasgos esenciales de este crecimiento es su propensión a acusar niveles

⁶⁷ Brenner, *op. cit.*, p. 26.

⁶⁸ Beinstein, *op. cit.*

⁶⁹ Brenner, *op. cit.*, p. 73.

⁷⁰ Cit. en *Monthly Review*, “The New Economy: myth and reality”, Anexo de la revista *Aportes* No. 18, BUAP, México, abril de 2001, p. 199.

decrecientes de las variables que indican el incremento de la acumulación de capital. En efecto,

En la misma medida en que la globalización con predominio neoliberal se ha impuesto, la economía mundial ha ido creciendo de una forma más lenta. Si entre 1950 y 1973, el producto a nivel mundial creció a un ritmo de casi 5%, en promedio anual, y entre 1974 y 1980 descendió hasta 3.5%; entre 1981 y 1990, creció solamente 3.3% en promedio, y en los más recientes años, entre 1990 y 1996, ese ritmo de crecimiento fue sumamente bajo, de solamente 1.4 por ciento.⁷¹

De lo anterior resulta que, ante el declive histórico de las tasas de crecimiento de la economía mundial y el consiguiente deterioro de la tasa de ganancia de las principales corporaciones multinacionales y globales, los verdaderos artífices del desarrollo del capitalismo mundializado de finales del siglo XX y principios del siglo XXI son el aumento de la tasa de explotación del trabajo, la reducción salarial y el incremento de la productividad del trabajo con cargo en el desarrollo tecnológico.

Cae, pues, por su propio peso la idea corriente de que el “secreto” del milagro norteamericano se tiene que encontrar únicamente en la dinámica bursátil (burbuja financiera) y en la política de la FED del gobierno estadounidense.

En contraposición con esa postura, François Chesnais afirma que el crecimiento en ese país tiene en su base el aumento de los índices de productividad y de las tasas de explotación del trabajo. Así nos dice que:

El aumento de la productividad es una de las razones, sin ser de ningún modo la única, del bajo nivel de inflación conocido por la economía estadounidense durante un periodo tan largo de expansión cíclica. Pero existe asimismo el nivel —más importante todavía— de las relaciones de explotación, que permite explicar de qué manera un régimen de acumulación tan marcado por un proceso de valorización del capital, en el que los dividendos y los intereses ocupan buena parte de los beneficios que las empresas reservan para la inversión y para la investigación y desarrollo, no se adentra de inmediato en un callejón sin salida. El aumento de los índices de explotación de los trabajadores ha equilibrado, al menos en parte, el crecimiento de los beneficios distribuidos a los accionistas.⁷²

Bajo esta nueva estrategia globalizadora del capital, para resarcir la tasa de ganancia y mantener la ilusión del crecimiento sostenido, los mercados laborales de prácticamente todo el mundo son sometidos cada vez más a todo tipo de arbitrariedades y a la superexplotación del trabajo que se engrana con los nuevos métodos de producción y organización laboral de la ideología toyotista. Además, dichas estrategias se van adueñando de procesos de trabajo y de franjas de trabajadores en los países desarrollados, lo cual demuestra que las bases del “milagro norteamericano” tienen allí su explicación y no, como se divulga en los medios oficiales, en el desarrollo de la ciencia y la tecnología, o como lo difunden también los medios de comunicación que

atribuyen el crecimiento económico estadounidense de la última década a “la revolución de la información” y a la tecnología de la informática. Sin embargo, en Japón se ha aplicado la misma tecnología al robotizar las fábricas, y el crecimiento del país se ha estancado los últimos diez años. Europa también ha aplicado las tecnologías de informática, obteniendo el mismo crecimiento lento como resultado [...] El “secreto” del “milagro económico” de EU no son las tecnologías avanzadas sino el hecho de que se ha intensificado la explotación de los trabajadores por parte de los patrones y el absoluto control de éstos sobre el lugar de trabajo [...] El presidente del Banco Central de EU (o la Reserva Federal), Alan Greenspan, afirmó sin empacho “[...] que la gran ventaja que EU tiene sobre Europa y Japón es que el empresariado estadounidense goza de mayor libertad para contratar y despedir a sus empleados.

Las compañías estadounidenses no sólo pueden despedir más fácilmente a sus empleados que las europeas, sino

⁷¹ Urdanivia Amador Borges, “Globalización y crisis económica mundial”, en revista *Trabajadores* No. 22, UOM, México, 2001, p. 45.

⁷² François Chesnais, “La “nueva economía”: una coyuntura favorable al poder hegemónico en el marco de la mundialización del capital”, en *www.rebellion.org*, 15 de junio del 2001.

que también les sale más barato [...] existen muy pocas, si es que las hay, “garantías de liquidación”. Según Geenspan, ‘la falta de rigidez laboral es la clave del milagro económico de EU’.

La rigidez laboral en Europa implica de cuatro a seis semanas de vacaciones, en vez de una o dos semanas que se dan en EU, la obligación de las empresas de hacer mayores contribuciones para financiar programas de pensiones y de salud, así como una semana laboral más corta para todos los trabajadores.

En otras palabras: el “secreto” del milagro económico estadounidense es el poder que el capital usa para despedir a los trabajadores a voluntad, el poder obligar a los asalariados del país a trabajar 30 por ciento más horas que los europeos con muy poco o ningún fomento a la salud.

Así, las “nuevas tecnologías” no incrementan directamente la productividad. Más bien, una explotación intensificada de los trabajadores estadounidenses permite introducir estas nuevas tecnologías para beneficio de los capitales.

Mientras que los asalariados europeos disfrutan hoy de más tiempo libre que hace 20 años, en EU se cumple exactamente lo contrario, pues los trabajadores trabajan 20 por ciento más y cuentan con menos garantías en cuanto a cobertura médica y pensiones.⁷³

Pero, ¿cómo se llegó a esta situación?

Muchos analistas ven la clave del éxito de esta imposición de la estrategia patronal posfordista en las derrotas que sufrieron la clase obrera y, en general, los movimientos populares en el curso de la década de los ochentas. Así, según Giovanni Alves:

En los países capitalistas centrales, la nueva ofensiva del capital en la producción, a partir de mediados de los años setenta, se orientó a debilitar la condición obrera desmontando ventajas y beneficios sociales inscritos en el *Welfare State*, elevando los niveles de desempleo estructural, como en el caso de Europa Occidental, o precarizando el mercado de trabajo, como en el caso de Estados Unidos. Es un proceso histórico de larga duración que prosigue hasta nuestros días.⁷⁴

Sin embargo, esa derrota no fue homogénea, sino que dependió de distintas coyunturas y correlaciones de fuerzas en cada país o región.

En efecto, las diferencias estructurales y políticas entre los trabajadores estadounidenses y los europeos se derivan del distinto grado de organización y presión que la clase obrera ejerce sobre el Estado y el capital. En Estados Unidos, a la caída del nivel organizativo de los trabajadores expresada en la precarización del trabajo corresponden fenómenos tales como

el hecho de que en términos de protección contra la enfermedad, de jubilación, etc., el precio de venta de la fuerza de trabajo de los obreros norteamericanos haya caído, en particular desde los años sesenta, a niveles bastante inferiores que los de los países europeos. Lo mismo vale para la duración del trabajo: semana más larga y vacaciones pagadas mucho más cortas.⁷⁵

El estancamiento de los salarios por más de una década en Estados Unidos ocurrió durante la administración de Bill Clinton, lo que en verdad coadyuvó a la recuperación y el crecimiento de la tasa de ganancia de las grandes empresas con capacidad de acumulación dentro del sector privado respecto a sus comportamientos históricos de 1978 y 1989.⁷⁶

Efectivamente, de acuerdo con Brenner⁷⁷ en Estados Unidos, junto a un declive de la productividad del trabajo entre 1973 y 1990, el salario real por hora trabajada en el sector privado se desplomó 12%,

⁷³ James Petras, “EU hoy: milagros económicos, bendiciones a escuadrones de la muerte, compra de candidatos”, en *www.rebellion.org*, 9 de septiembre de 2000.

⁷⁴ Giovanni Alves, *O novo (e precario) mundo do trabalho*, Editorial Boitempo, São Paulo, 2000, p. 240.

⁷⁵ François Chesnais, “La caracterización del capitalismo a fines del siglo XX”, revista *Herramienta* No. 3, Buenos Aires, otoño de 1997, p. 30.

⁷⁶ Brenner, *op. cit.*, p. 308.

⁷⁷ *Ibid.*, p. 20.

declinando a una tasa anual de 0.7% y, según el mismo autor, no volvió a recuperarse sino 24 años después, en 1997. En el sector manufacturero, la declinación anual promedio del salario fue de 0.8%, acumulando una pérdida de 14% en términos reales entre 1973 y 1990. Es más: entre 1979 y 1999 en Estados Unidos se consolidó un mercado de trabajo de bajos salarios ya que “más de la mitad de la fuerza laboral ha experimentado en sus salarios descensos de 8% a 12%, durante el periodo entre 1979 y el presente [...] Hoy en día casi un tercio de todos los trabajadores están ocupados en labores de baja calificación que pagan menos de US\$15 000 al año”; es decir, unos 40 dólares por día.⁷⁸

De esta forma, los empleos se vuelven más sensibles al comportamiento histórico del ciclo económico porque los mercados de trabajo se han colocado como elementos fundamentales del patrón neoliberal de acumulación de capital en Estados Unidos. Además, porque la crisis mundial (que Chesnais caracteriza como económica y no sólo financiera), “hunde sus raíces en las relaciones de producción y de distribución que rigen cada economía y comandan el carácter jerarquizado de la economía mundial tomada en su conjunto”.⁷⁹ Esta caracterización rompe con las concepciones exogenistas de la crisis y la considera como un mecanismo endógeno de funcionamiento del capitalismo neoliberal. Así, la *new economy* asume el régimen de superexplotación porque el sistema

lleva el sello de un *régimen de acumulación que superexplota* a los trabajadores, que presiona a las más amplias capas de la sociedad por medio del impuesto y el interés sobre los créditos, pero que no llega, sin embargo, a apropiarse y a centralizar la cantidad de riquezas que necesita el capital. Según lo demuestra Claude Serfati, aunque el grado de explotación del trabajo aumentó mucho por la *disminución de los salarios*, así como por la *intensificación del trabajo* y, en muchos países, por la *extensión de su duración*, el sistema capitalista como un todo no produce suficiente valor. ¿Por qué? Porque la inversión ha caído a niveles muy bajos (...), de manera que globalmente la acumulación no arroja a la plaza suficiente capital nuevo creador de valor y plusvalía.⁸⁰

Coincido con la idea de que la caída de la inversión productiva provoca la insuficiencia de la producción de valor en la economía neoliberal en la medida en que se reduce la masa de fuerza de trabajo empleada por el capital en la esfera de producción y, por ende, de la producción de valor y plusvalía. Sin embargo, hay que señalar que como causa adicional de la disminución a largo plazo de la masa de valor (que en buena medida responde por el concomitante aumento de la inversión improductiva-especulativa), figuran el reemplazo de fuerza de trabajo viva por equipos, maquinaria y tecnología informatizados, además de los despidos en masa de trabajadores y del incremento inusitado del desempleo.

En este sentido, Jeremy Rifkin asegura que:

la tercera revolución industrial fuerza una crisis económica de ámbito mundial de proporciones monumentales, debido a que millones de personas pierden sus puestos de trabajo a causa de las innovaciones tecnológicas, mientras que el poder adquisitivo se desploma. Al igual que ocurrió en la década de los años 20, nos hallamos peligrosamente cerca de una gran depresión, mientras que ninguno de los actuales líderes mundiales quiere reconocer que existe la posibilidad de que la economía global se esté acercando, de forma inexorable, hacia un mercado laboral decreciente, con unas consecuencias para la civilización extremadamente peligrosas y preocupantes.⁸¹

Recapitulando lo dicho hasta aquí se puede afirmar que la recuperación de la economía de Estados Unidos durante los noventa fue producto de una combinación de varios factores. Como dice Robert Brenner,

Durante la primera mitad de los 80, las altas tasas reales de interés, más el altísimo dólar inducido por éstas, significaron un desastre para amplias secciones de la industria manufacturera de los EE.UU. Las exportaciones

⁷⁸ *Ibid.*, p. 387.

⁷⁹ François Chesnais, “Una conmoción en los parámetros económicos mundiales y en las confrontaciones políticas y sociales”, revista *Herramienta* No. 6, Buenos Aires, otoño de 1998, p. 91.

⁸⁰ *Idem*. *Cursivas mías*.

⁸¹ Jeremy Rifkin, *El fin del trabajo*, *op. cit.*, p. 117.

bajaron, las importaciones se dispararon, el déficit de cuenta corriente rompió todos los récords y la rentabilidad manufacturera temporalmente colapsó. No obstante, el sector manufacturero de EE.UU. empezó a autorracionalizarse y, con el cierre de muchas de sus unidades menos productivas y los despidos masivos de trabajadores, se inició la recuperación del crecimiento de la productividad del trabajo. Como parte integrante de la misma evolución, el sector de servicios explotó a través de una vasta expansión de trabajos de baja productividad y salarios bajos, facilitado por la ‘flexibilidad’ sin comparación del mercado laboral de EE.UU., cada vez más libre de los sindicatos. Entretanto, con bajos retornos sobre los stocks de capital que desincentivaban la asignación de largo plazo de recursos en nuevas plantas y equipos, el dinero se destinó crecientemente a las finanzas y a la especulación, así como al consumo suntuario, pues el camino estaba pavimentado en esa dirección por el patente bandazo de la política estatal a favor de los ricos en general y de los financistas en particular.⁸²

En otro trabajo⁸³ Brenner argumenta que la recuperación de la rentabilidad de la industria norteamericana y, por ende, de la tasa de ganancia, obedeció a tres factores: a) la revitalización de la competitividad, b) una fuerte devaluación del dólar de 60% frente al *yen* japonés y de 40% frente al *marco* alemán y, c) un congelamiento y reducción por más de una década de los salarios de los trabajadores.⁸⁴

Otros autores derivan la recuperación y expansión de la economía norteamericana de los incrementos de la productividad del trabajo con cargo en el desarrollo científico-tecnológico, ocultando los procesos de explotación del trabajo que dichos incrementos conllevan.⁸⁵ Sin embargo, el problema de fondo es que no existe uno solo sino varios métodos de medición de la productividad del trabajo, cuestión que lleva a que se obtengan resultados relativos y contradictorios en función de la metodología que se aplique, la cual responde a los intereses de clase de los organismos y personas encargadas de su elaboración.

De manera sensata Elaine Levine constata que no hay un consenso respecto al problema de la productividad en relación con las causas del deterioro de ese indicador en Estados Unidos. Sin embargo, afirma que “hay concordancia en que por lo menos a partir de la segunda mitad del siglo [veinte] el crecimiento relativo de la productividad estadounidense ha sido poco favorable en comparación con otros países industrializados”.⁸⁶

Sin que el tema de la productividad del trabajo sea objeto de estudio en el presente libro, asumimos la definición que de ella hace Marx en *El capital* cuando dice:

sea *condición o efecto*, el volumen creciente de los medios de producción comparado con la fuerza de trabajo que absorben expresa siempre la *productividad creciente del trabajo*. Por consiguiente, el *aumento* de ésta se revela en la *disminución de la masa de trabajo, puesta en relación con la masa de medios de producción movidos por ella*, o sea, en la disminución de magnitud del factor subjetivo del proceso de trabajo, comparado con su factor objetivo.⁸⁷

En función de esta definición conceptual de la productividad del trabajo, creemos que la recuperación norteamericana de la década de los noventas, combinó aumento de inversiones productivas y un

⁸² Brenner, *op. cit.*, p. 289.

⁸³ Robert Brenner, “La economía de la turbulencia global (síntesis)”, en *Cuadernos del Sur* No. 31, Editorial Tierra del Fuego, Argentina, abril de 2001, p. 77.

⁸⁴ Los datos porcentuales provienen de Claudio Katz, “La teoría de la crisis en el nuevo debate Brenner”, en *Cuadernos del Sur* No. 31, Editorial Tierra del Fuego, Argentina, abril de 2001, p. 80.

⁸⁵ Por ejemplo, cf. Wolfgang Michalsky, Riel Millar and Barrie Stevens, “Anatomy of a long boom”, en OECD, *The future of the global economy, towards a long boom?*, París, 1999, pp. 7-32.

⁸⁶ Elaine Levine, *Los nuevos pobres de Estados Unidos: los hispanos*, Porrúa-IIE-UNAM, México, 2001, p. 33. La autora confirma que a finales de la década de los ochentas la productividad seguía su carrera descendente, mientras que los salarios de los trabajadores norteamericanos se deterioraban y aumentaban los puestos de trabajo temporales, precarios, a tiempo parcial, mientras que se redujeron los empleos de tiempo completo, los cuales ya no proporcionaban los ingresos suficientes para mantener fuera de la pobreza a tres o cuatro miembros de una familia, *op. cit.*, pp. 46-47.

⁸⁷ Carlos Marx, *El capital*, FCE, México, 2000, primera reimpression, pp. 525-526.

determinado desarrollo científico tecnológico aplicado al proceso productivo con la intensificación del trabajo, la reducción salarial y la prolongación de la jornada laboral.⁸⁸

De este modo la recuperación norteamericana comprendió cuatro dimensiones, a saber: a) la racionalización del sector manufacturero y la consiguiente disminución de las plantillas laborales; b) el crecimiento de una economía intensa en trabajo, particularmente de mercados de trabajo precarios; c) bajos salarios para los trabajadores junto al predominio del sector financiero, y d) prolongación de la jornada laboral.

Así, pues, el *boom* de la economía norteamericana durante la década de los noventa, particularmente a partir de 1998, parece haber llegado a su fin en el despuntar del siglo XXI debido al agotamiento de las reservas que le sirvieron de soporte: el aumento de la rentabilidad industrial, el relativo aumento de la productividad del trabajo derivada de la aplicación de desarrollo tecnológico y de las “virtudes espectaculares” de la *burbuja financiera*.⁸⁹

Sin embargo, como sostenemos en este libro, consideramos que la base fundamental de la caída de la rentabilidad, del agotamiento y de la entrada en crisis de la *nueva economía* radica esencialmente en su profunda incapacidad para crear el suficiente valor y plusvalía como para reproducir la acumulación de capital en condiciones de “normalidad”; esto es, incrementos constantes de la tasa de ganancia que afiancen la marcha del sistema capitalista mundial sin perturbaciones bruscas que profundicen sus contradicciones estructurales y sociopolíticas. Porque, en última instancia, lo que hace una crisis capitalista como la actual es impugnar “la propia valorización del capital, es decir, la capacidad del capital de explotar al trabajo, y esa impugnación no sucede esencialmente en la esfera de la distribución sino en la producción misma”.⁹⁰

2.1. Crisis y revitalización del ciclo económico

Si alguna vez pudo pensarse que la *new economy* era responsable de la “anulación” de los ciclos económicos y de la estabilidad duradera,⁹¹ con la actual crisis de la economía norteamericana y, por ende de la economía mundial, esa tesis se hace pedazos. Por el contrario, se revitaliza la teoría de las crisis y del comportamiento cíclico del capitalismo que lo conducen hacia su autodestrucción. Como dice el premio Nobel de economía, Joseph Stiglitz:

Alguna vez se pensó que la ‘nueva economía’ era el final del ciclo de los negocios. Con la producción ‘*just-in-time*’ —que implica menores inventarios—, nuevos sistemas de información que permitían un mejor control de los inventarios y la reducción de la manufactura, los ciclos de inventarios parecían ser ya cosa del pasado. Pero las fluctuaciones económicas han marcado al capitalismo desde sus orígenes y los ciclos de inventarios son sólo una de las fuentes de fluctuación.⁹²

Kostas Vergopoulos, citando a Paul Krugman, afirma que “el sistema actual de mundialización es

⁸⁸ En la economía más grande del mundo, Estados Unidos, “el número promedio de horas trabajadas por semana aumentó de 40.6 en 1973 a 50.8 en 1997”. Arturo Guillén, “La crisis de un mito. La *nueva economía* y la recesión estadounidense”, en revista *Trayectorias* No. 8/9, UANL, México, septiembre de 2001-abril de 2002, p. 150.

⁸⁹ Véase a Robert Brenner, “La economía mundial entra en recesión, un diagnóstico”, en revista *Herramienta* No. 19, otoño de 2002, pp. 9-25.

⁹⁰ Alberto Bonnet, “Competencia, lucha de clases y crisis. Acerca del nuevo debate Brenner”, en *Cuadernos del Sur* No. 31, Editorial Tierra del Fuego, Argentina, abril de 2001, p. 100.

⁹¹ Para esta polémica véase Adrián Sotelo, *Globalización y precariedad del trabajo en México*, Ediciones El Caballito, México, 1999, especialmente el capítulo I.

⁹² Joseph Stiglitz, “Lecciones de la desaceleración global”, en *El País*, Edición impresa, 18 de noviembre de 2001. Ganador del Premio Nobel de Economía en 2000, Stiglitz es profesor de Economía en la Universidad de Columbia. Fue presidente del Consejo de Asesoría Económica del ex presidente Bill Clinton y economista en jefe y vicepresidente del Banco Mundial.

responsable de su propio camino hacia la depresión. ‘Sería deshonesto, precisa el economista de MIT, elogiar los méritos de un sistema precisamente cuando este sistema está en vías de derrumbarse’.⁹³

Por su parte, Petras exhibe los magros resultados de la *new economy* en Estados Unidos y reafirma, al mismo tiempo, las características de la recuperación. Dice:

Las perspectivas para una recuperación rápida son tenues, ya que una tasa de ahorros negativa, déficit inmensos y un dólar fuerte inhiben el crecimiento interno o impulsado por la exportación. Al coincidir las crisis estructural y cíclica, es altamente posible que la recesión continúe por algún tiempo más. La recesión desautoriza totalmente a los ideólogos de la TI [Tecnología de la Información] que declaraban que la “Nueva Economía” ha convertido en anticuados los ciclos económicos. En realidad, las compañías de TI han sido las más afectadas en el bajón actual. Más de un 80 por ciento de las *.com* no son lucrativas.⁹⁴

El punto clave del derrumbe y de la extinción de la *new economy* radica en la crisis y agotamiento del patrón de reproducción de capital de los tigres asiáticos:

A casi tres años del derrumbe de los ex tigres asiáticos han pasado a un segundo plano los pronósticos acerca del progreso indefinido del capitalismo liberal, la sucesión de recesiones y colapsos periféricos, el estancamiento prolongado de Japón, el crecimiento débil de Europa Occidental (con desequilibrios sociales y económicos en ascenso) y el inminente fin de la prosperidad norteamericana podrían anunciar próximas crisis mucho más graves que las conocidas hasta ahora’.⁹⁵

Y el anuncio se convirtió en realidad lastimosa con la crisis terminal del patrón capitalista neoliberal dependiente de la Argentina, que no tiene visos de solución ni en el mediano ni en el largo plazos. El secretario ejecutivo de la CEPAL, Juan Antonio Ocampo, reconoce que “la vulnerabilidad de nuestras economías quedó, en definitiva, nuevamente demostrada. La secuencia de un lento crecimiento en 2001 (0.5%) y en 2002 (1.1%) es la peor.”⁹⁶

Esta debilidad congénita de la política macroeconómica del neoliberalismo se expresa en el hecho de que la tasa promedio anual de crecimiento del PIB en América Latina durante la década de los noventa fue de sólo 1.2%. Si se considera el promedio del periodo neoliberal (1981-2001), dicha tasa fue apenas de 2.05%.⁹⁷, mientras que el producto por habitante fue negativo en -0.9% en los años noventa y creció sólo 0.15% durante todo el periodo neoliberal.⁹⁸

El secretario ejecutivo de la CEPAL, Juan Antonio Ocampo afirma: “Esto significa que el ingreso *per cápita* está por debajo de las tasas logradas por los países industrializados y el ritmo es tan lento en América Latina que le tomaría un siglo llegar a los niveles actuales de los países desarrollados”.⁹⁹ Nuevamente se invoca, como al dios griego, el *take off* de Rostow para justificar cincuenta años después el subdesarrollo y la dependencia producto de la monumental expansión capitalista.

Y recientemente las cosas no resultan tan halagadoras. El *Anuario* de la CEPAL indica que la economía de América Latina sólo creció 0.5% en 2001 mientras que, ajustando sus proyecciones a la baja, el FMI estima un crecimiento de 0.7% en 2002.

Por su parte, Brasil creció 1.7% en 2001 y México decreció -0.4% en el mismo año como producto de la

⁹³ Kostas Vergopoulos, “El ciclo de la mundialización”, Conferencia Magistral presentada en el XXIII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología (ALAS), Antigua Guatemala, noviembre de 2001.

⁹⁴ James Petras, “El mito de la tercera revolución científico-tecnológica en la era del imperio neomercantilista”, en *www.rebellion.org*, 28 de julio de 2001.

⁹⁵ Jorge Beinstein, *op. cit.*

⁹⁶ *El Universal*, 28 de diciembre de 2001.

⁹⁷ CEPAL, *Anuario Estadístico de las Economías de América Latina y del Caribe*, Organización de las Naciones Unidas, Santiago, 2001, Cuadro No. 1, p. 739.

⁹⁸ *Ibid.*, Cuadro No. 2, p. 741.

⁹⁹ Banco Interamericano de Desarrollo (BID), *Informe de Progreso Económico y Social (IPES)*, en *La Jornada*, 28 de diciembre de 2001.

recesión que, según la Secretaria de Hacienda¹⁰⁰, experimentó la economía durante dos trimestres consecutivos en ese año. Sin embargo, dicho organismo confirmó que la economía mexicana se contrajo -2.0% en el primer trimestre de 2002, respecto a igual periodo del año anterior.¹⁰¹ A lo sumo se proyecta un crecimiento de 1% para 2002.

Argentina, la economía más violentamente golpeada por la crisis estructural del capitalismo y las políticas neoliberales fondomonetaristas, con la mitad de su población en el desempleo abierto y en la pobreza, experimentó una contracción de -3.8% en 2001 y se proyecta una nueva contracción de -3.5% en 2002, con lo que se completarían cuatro años de recesión ininterrumpida.

Particularmente grave es este último caso porque, frente a déficits sistemáticos en sus tasas de crecimiento, el endeudamiento externo (que en 2001 alcanzó 142 mil 300 millones de dólares [mdd] según el *Anuario Estadístico de la CEPAL*, o 154 mil 951 mdd [54.7% de su PIB], de acuerdo con otras fuentes)¹⁰², constituye un lastre que impide en el futuro cualquier tentativa ya no de desarrollo, sino de crecimiento económico. Esta situación perfila a la economía argentina como el eslabón más débil de la cadena del patrón capitalista dependiente neoliberal, como se aprecia en el cuadro 2.

3. Desempleo estructural y crisis de la new economy

Durante la primera mitad de la década de los noventa fueron despedidos alrededor de 2 millones de trabajadores productivos en Estados Unidos y solamente un tercio de ellos logró posteriormente reincorporarse, pero con una disminución de sus ingresos de 20%.¹⁰³ Por su parte, los medios de comunicación y las agencias especializadas de ese país informaron que solamente en los dos primeros meses de 2001 se despidieron alrededor de 200 mil trabajadores en ese país y en el periodo de marzo de 2001 (cuando comenzó oficialmente la recesión de la economía en los Estados Unidos) a diciembre de 2001 cerca de 1.2 millones de trabajadores perdieron sus puestos de trabajo. De este modo, la tasa de desempleo se situó oficialmente en 5.8%, mayor a la que corresponde al año 2000 que fue de 4%, el nivel más bajo de los últimos 30 años.

Después de un breve periodo (entre 1993 y 2000), reapareció el desempleo, el cual no tiene tintes de solución ya que, aunque en 1993 el gobierno había anunciado la creación de un millón 230 mil empleos no señaló que 60% de ellos (728 mil) constituían empleos temporarios a tiempo parcial en el sector de los servicios¹⁰⁴, hoy en proceso de saturación.

La problemática del desempleo es más aguda por empresas y sectores.

Chrysler Corporation, una de las tres empresas automotrices más importantes del mundo, anunció que reestructurará su producción a la baja en el continente americano, lo que implicará el recorte de 26 mil trabajadores en todas sus líneas, de los cuales 10% serán mexicanos (alrededor de 2 mil 600 trabajadores). Las plantas por cerrar son la fábrica de transmisiones de Toluca, México; y las ensambladoras de Córdoba, Argentina; y de Paraná, en Brasil. Asimismo planea trasladar la producción de la fábrica de motores de Detroit. Todo esto irá acompañado del recorte de la producción en sus fábricas en Detroit, Toledo, Ohio, Newark, Delaware y en tres sitios en Ontario, Canadá.

Por su parte, el 11 de enero de 2002, la Ford Motor Company anunció el cierre de cinco plantas en

¹⁰⁰ *El Universal*, 6 de febrero de 2002.

¹⁰¹ *El Universal*, 15 de mayo de 2002.

¹⁰² En efecto, la deuda externa argentina aumentó de 80 mil 869 millones de dólares en 1991, cuando comenzó la política oficial de "convertibilidad" (el equivalente a 46.4% del PIB), a 108 mil 899 millones de dólares en 1996 (el equivalente a 40% del PIB), para llegar en 2001 a 154 mil 951 millones de dólares (54.7% del PIB). Se proyecta que en 2002 el endeudamiento externo total de este país alcanzaría 58.7% del PIB, es decir, más de 171 mil millones de dólares. Cf. *El país*, 27 de diciembre de 2001. Para un análisis de la crisis argentina, véase Claudio Katz, "Una expropiación explícita", en *Realidad Económica* No. 186, Buenos Aires, febrero-marzo de 2002, pp. 21-45.

¹⁰³ Rifkin, *op. cit.*, 1997, p. 203.

¹⁰⁴ *Idem*.

Estados Unidos, la reducción de su producción en 16% y el despido de 10% de su fuerza laboral, equivalente a 35 mil trabajadores en todo el mundo, 22 mil de ellos en ese país. La directiva de la segunda empresa automotriz del mundo, con presencia en 40 países, indicó que las cinco plantas que se cerrarán a largo plazo están ubicadas en Ontario, Canadá, y en Estados Unidos: Edison, Nueva Jersey; St Louis, Missouri; Cleveland y Michigan. Otras once plantas sufrirán una “racionalización considerable” y en nueve de ellas la producción se desacelerará a lo largo de los próximos años.

General Motors, el fabricante de vehículos número uno del mundo y el único de los tres más grandes que reportó ganancias en 2001, también planea despedir en 2002 a 5 mil 670 trabajadores en Estados Unidos; es decir, 10% de su fuerza laboral en esa región.¹⁰⁵

El jueves 29 de marzo de 2001, el fabricante de automóviles Delphi anunció el despido de 11 mil 500 personas en el mundo (5% de su plantilla total) y el cierre de nueve fábricas. El martes 27, Disney señaló que daría de baja a 4 mil empleados y el 22 de marzo Procter and Gamble anunció que entre este año y 2004 dimitirá a 9 mil 600 empleados, 16% de su plantilla.¹⁰⁶

En Estados Unidos, el jueves 25 de enero de 2001 en *The Wall Street Journal*, AOL Time Warner anunció el recorte de 2 mil empleos, lo cual tendría lugar una semana después de que CNN News Group anunciara la liquidación de 400 empleados. Los recortes que el gigante de la comunicación ha realizado en dos semanas afectan a 2 mil 400 trabajadores.

Las compañías multinacionales de telecomunicaciones, la sueca Ericsson y la Lucent Technologies Inc., informaron el 22 de abril de 2002, que despedirán a 20 mil y 6 mil empleados, respectivamente, tras reportar pérdidas en los meses recientes. En 2001, Ericsson ya había suprimido 22 mil empleos.

La empresa del ramo de tecnología de punta, Lucent Technologies Inc., el mayor fabricante en el mundo de equipos de telecomunicaciones, también anunció el recorte de 10 mil empleados, equivalente a 10% de su fuerza de trabajo. Esta compañía lanzó desde enero de 2001 un masivo plan de reestructuración y despidió a 6 mil empleados de un total de 56 mil. En la segunda fase de su plan de reestructuración ya había despedido a 23 mil 600 empleados, además de haber suprimido 10 mil 500 puestos en la primera fase, mientras que otros 8 mil 500 empleados se acogieron a un programa de “jubilación anticipada”. En total, esa empresa ha despedido a 48 mil 600 trabajadores y empleados entre 2001 y 2002.¹⁰⁷

El jueves 22 de marzo de 2001, Procter & Gamble, empresa norteamericana fabricante de pañales, detergentes y otros de higiene íntima en general, y que mantiene una posición monopólica en el mercado de alimentos con una división dedicada a bebidas y aperitivos, anunció que despedirá a 9 mil 600 trabajadores, alrededor de 9% de su plantilla, con el objetivo de reducir sus costos de operación en unos mil 400 millones de dólares después de impuestos. La empresa, que tiene más de 110 mil trabajadores distribuidos en 140 países, dijo que estos recortes laborales se añadirán a los 15 mil anunciados en 1999 y de los cuales todavía quedan por efectuar 7 mil 800. Esta empresa prevé ahorros de entre 600 y 700 millones de dólares, como consecuencia de la reestructuración que lleva a cabo hasta el año fiscal 2004.¹⁰⁸

La empresa American Express suprimió alrededor de 6 mil empleos y en 2001 acumula un total de despidos de entre 13 mil 200 y 14 mil 200, que equivalen a 15% del total de efectivos por despedir.¹⁰⁹

Quizás donde más se acentuaron los despidos y el desempleo es en el sector aeronáutico mundial, donde debido a la desaceleración que venía experimentando la economía internacional y el propio sector, y al pánico causado por los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001 en Estados Unidos, el total de despidos alcanzó la cifra de 175 mil 120 empleados (Cuadro No.3).

Cuadro 3

Empleos perdidos en aerolíneas y empresas

¹⁰⁵ *La Jornada*, 12 de enero de 2002.

¹⁰⁶ *La Jornada*, 30 de marzo de 2001.

¹⁰⁷ *La Jornada*, 23 de abril de 2002.

¹⁰⁸ *El Universal*, 22 de marzo de 2001.

¹⁰⁹ *El Universal*, 12 de diciembre de 2001.

de aviación en el mundo en 2001

Empresa	Empleos perdidos
Boeing	30,000
American	20,000
United	20,000
Delta	13,000
Continental	12,000
US Airways	11,000
Northwest	10,000
Air Canada	9,000
Swissair	9,000
British Airways	7,000
Lufthansa	4,800
GE Aircraft	4,000
Bombardier	3,800
Alitalia	3,500
Iberia	3,000
Aer Lingus	2,500
American West	2,000
Embraer	1,800
Midway	1,700
Royal Airlines	1,400
Air Transat	1,300
Virgin Atlantic	1,200
Austrian Airlines	800
LanChile	650
Midwest Express	450
Aerocontinente	450
Frontier Airlines	440
Air Europa	330

Fuente: *El Universal*, 17 de septiembre de 2001.

En síntesis, la crisis de la *new economy* (agudizada después de los acontecimientos del 11 de septiembre que llevaron a Estados Unidos a desplegar el mayor ataque militar contra un pueblo, Afganistán, con el objetivo de re proyectar su poder militar intervencionista por todo el planeta)¹¹⁰ se reflejó en el despido de alrededor de 2 millones de trabajadores en el transcurso de 2001, casi tres veces el número de despidos notificados en 1999. La tasa de desempleo abierto alcanzó 5.8% en ese año, según la firma de colocaciones Challenger, Gray & Christmas¹¹¹, y para abril de 2002, la tasa de desempleo había subido a 6%, de acuerdo con el Departamento del Trabajo de Estados Unidos.¹¹²

La estructura del desempleo en Estados Unidos se aprecia en las siguientes tasas por sectores de la

¹¹⁰ En beneficio de esta tesis, dice Noam Chomsky que “Uno de los logros principales es que por primera vez Estados Unidos tiene bases importantes en Asia central. Estas son cruciales para posicionar favorablemente a las multinacionales estadounidenses en el ‘gran juego’ actual por controlar los considerables recursos de la región, pero también para completar el cerco que tiende sobre los mayores recursos energéticos del mundo, situados en la región del Golfo. El sistema de bases estadounidenses que tiene en la mira al Golfo se extiende del Pacífico a las Azores, pero la base más útil antes de la Guerra de Afganistán fue la de Diego García. Ahora, su situación ha mejorado tanto que si se considera apropiada una intervención, su despliegue será mucho más fácil”. Noam Chomsky, “Avasallar al mundo, meta de EU”, en *La Jornada*, 6 de septiembre de 2002.

¹¹¹ *El Universal*, 3 de enero de 2002.

¹¹² *El Universal*, 4 de mayo de 2002. Las cifras revisadas del gobierno mostraron que las empresas recortaron puestos de trabajo en cada uno de los tres primeros meses de 2002: en enero recortaron 109 mil empleos, en febrero fueron 4 mil y en marzo 21 mil.

población: para el grupo “afroamericano” es de 10.7%; para los “hispanos”, de 7.3% y para los “anglos”, de 5%. En total, el desempleo en esa nación se calcula en unos 8 millones de personas.¹¹³

4. El desempleo en México en la coyuntura de la desaceleración y de la crisis

El desempleo derivado de la desaceleración económica de Estados Unidos y del ciclo de desempleo propio de la economía dependiente mexicana repercute a nivel regional y con mayor fuerza en el nacional.

En efecto, por cada punto que pierde el PIB en México se dejan de crear alrededor de 200 mil empleos formales. De tal manera, con la caída negativa de -0.4% de la tasa de crecimiento de la economía nacional en 2001 (desde el 7% de crecimiento del año anterior), el país perdió la posibilidad de crear un millón 600 mil empleos a pesar de la promesa demagógica de que el gobierno conservador de Vicente Fox “garantizaría” “tasas reales” de crecimiento para evitar esos descensos, con el fin de crear un millón 350 mil empleos por año. Pero la realidad se encargaría de desmentir las falsas promesas de campaña que generalmente hacen todos los candidatos a gobernantes.

Tras el cierre de la empresa productora de llantas Goodyear Oxo y la liquidación, el 4 de mayo de 2001, de mil 347 trabajadores de la planta “Tultitlán” en el Estado de México, sumaron 255 mil los empleos perdidos durante el primer cuatrimestre de 2001, lo cual afectó a un millón 450 mil personas. Aún más, la empresa planea suprimir siete mil 200 plazas (de una plantilla de 105 mil empleados en todo el mundo) para “ahorrar” 150 millones de dólares en 2001 y luego 250 millones de dólares más por año. A la reducción de su plantilla de personal hasta en 50% y a los despidos de esta empresa, se añade la cascada de despidos de trabajadores de las transnacionales Ford Motors Company, Mercedes Benz (que redujo su plantilla de mil 900 trabajadores en 2000 a 630 un año después), Michelin y Compañía Hulera Euzkadi, que anunció el 9 de mayo el despido de 250 trabajadores, y otras como Bacardí y Compañía, que afectó a 600 trabajadores de la planta de Tultitlán, en el Estado de México.

De acuerdo con información del periódico *El Universal*, la empresa automotriz Volkswagen de México, con sede en Puebla, anunció el 20 de abril de 2001 que dejaría de producir cerca de 10 mil unidades y efectuaría el tercer paro de labores entre el 10 y el 12 de mayo de 2002. En el primer paro técnico, que contó con el apoyo del sindicato “para defender las fuentes de trabajo”, del 16 al 18 de abril pasado se dejaron de producir 4 mil 500 unidades de todos los modelos que se fabrican en Puebla. Con el segundo, planeado para el 30 de abril, VW esperaba dejar de producir 10 mil 500 unidades, para “cumplir” la meta de producir al año solamente 425 mil vehículos. El cuarto paro técnico se ejecutó en mayo de 2002 supuestamente para evitar despidos de personal; pero la directiva sindical aceptó recortes a los salarios y del personal.

Dina (empresa dividida en áreas de camiones, autobuses y plásticos) realizó un reajuste-despido de personal que afectó entre 5 y 10% de su plantilla laboral de base, la cual ascendía a mil 850 obreros, y se canceló el contrato de empleados de confianza. Asimismo, impuso al sindicato la ampliación del “paro técnico” en Dina-Camiones, iniciado el 12 de junio de 2000. Sin embargo, el 11 de enero de 2001 la dirección de la empresa anunció la desaparición de la última de sus plantas asentadas en ese complejo industrial, Dina-Camiones (creada en 1951), con la amenaza de liquidar a sus 506 obreros, con un costo total por concepto de despido de alrededor de 100 millones 195 mil pesos que, en promedio, significan unos 21 mil 500 dólares estadounidenses para cada uno.¹¹⁴

En los primeros meses del año quedaron desempleados 2 mil 600 trabajadores de la empresa Daimler-Chrysler debido al cierre de su planta en Coahuila, y la armadora de la Pick-Up anunció paros técnicos. Con el cierre de sus plantas de Lago Alberto, en el Distrito Federal, y de las secciones de transmisiones y motores de su planta en Toluca, esta transnacional, que exporta 80% de su producción total de un millón 800 mil unidades, deja en la calle a 2 mil 600 trabajadores (alrededor de 25% del total de su plantilla en México). A su vez, Goodyear Tire and Rubber Company anunció el eventual despido de 8 mil

¹¹³ *La Jornada*, 6 de abril de 2002.

¹¹⁴ *La Jornada*, 12 de enero de 2002.

trabajadores en la industria de autopartes.

El Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) y la Universidad Obrera de México (UOM) indican que las industrias maquiladoras de exportación, electrónica y de telecomunicaciones han resentido con mayor rigor los primeros síntomas de la desaceleración económica de Estados Unidos al recortar, la primera, 28 mil 799 plazas, a principios de enero, y la segunda cerca de 10 mil, en Jalisco. Informa el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) que, durante el primer trimestre de 2001 fueron liquidados en total 22 mil 561 empleados y trabajadores en el estado de Jalisco, particularmente en las empresas maquiladoras, otrora ejemplo de “locomotoras” de la creación de empleos en el país. Prototipo del patrón de reproducción del capitalismo dependiente neoliberal y desindustrializador que floreció en el país en la década de los ochentas, esas empresas revelan hoy su anverso: ser fuentes de desocupación y miseria tan pronto como la economía norteamericana entra en dificultades. Al respecto, el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF) declaró que la planta productiva de la industria maquiladora de exportación disminuyó de un millón 339 mil personas en octubre de 2000 a un millón 70 mil en abril de 2002, lo que significa una reducción de 269 mil puestos de trabajo. Lo mismo ocurrió con el número de establecimientos ya que mientras en octubre de 2000 sumaban 3 mil 665, en abril de 2002 se había reducido a 3 mil 316; es decir, cerraron 349 empresas.¹¹⁵

El IMSS indica que mientras en marzo de 2000 se tenían registradas un millón 49 mil 430 personas empleadas, un año después, en 2001, esa cantidad se había reducido a un millón 26 mil 919 empleos, una reducción de 2.15%. Según otra fuente¹¹⁶ los estados de Nuevo León, Durango, Chihuahua y Coahuila (el norte industrializado de México), en enero-marzo de 2001 experimentaron una pérdida de 26 mil empleos en conjunto (18 mil el primero y 3 mil 200 el segundo y tercero). Otros estados, como Tamaulipas, perdieron 2 mil plazas de empleo. Hubo casos donde no se registraron cierres de plazas, pero tampoco generación de las mismas, como en Zacatecas. En Sonora la situación es crítica ante el despido de 2 mil trabajadores de la industria maquiladora de exportación y el cierre de empresas como “Playeras de Sonora”, que liquidó a más de 300 trabajadores y empleados, y el de la empresa Koamex, que despidió también a 150 trabajadores de base debido a “ajustes” en la producción.

Datos actualizados del INEGI de marzo de 2001 sobre personal ocupado en la industria maquiladora de exportación, indican que en octubre de 2000 el número de empleados alcanzó un máximo de un millón 338 mil 970 personas, para luego decrecer a un millón 310 mil 171 en enero de 2001. Aunque el recorte fue mayor en el sector obrero (con 31 mil 477 plazas), aumentó la contratación de personal de “técnicos de producción” y “empleados administrativos”, lo que compensó una caída mayor del empleo total en esa industria.

De acuerdo con informes del IMSS al término de la administración de Zedillo estaban registradas en el “sector formal” de la economía 11 millones 180 mil personas, pero al 15 de abril de 2001 esa cifra había disminuido a 10 millones 925 mil. En ese periodo de cuatro meses y medio del gobierno de Vicente Fox (quien se negaba a aceptar que el país había entrado en una franca recesión-crisis) se perdieron, en promedio, mil 875 empleos al día, es decir, 234 por hora laboral.¹¹⁷

Además de que se incrementó el desempleo y se precarizaron las condiciones de trabajo de los ocupados, el subempleo, según el INEGI, rubro que alberga a las crecientes poblaciones asalariadas sin prestaciones, también registró un crecimiento de 22.6% en enero de 2001, mientras que en el mismo mes de 2000 estaba en 21.9%. En síntesis, el gobierno reconoce que en 17 meses de administración foxista se perdieron en total 629 mil 300 empleos del sector formal de la economía nacional.¹¹⁸

Así se va configurando en el país el *empleo justo a tiempo* (*just in time job*) y la flexibilidad laboral. Sólo falta legalizar esta situación en el marco jurídico con la reforma laboral que pretende imponer el gobierno conservador de Vicente Fox, que, entre otras medidas “progresistas”, pretende aumentar de 8 a 10 horas la

¹¹⁵ *La Jornada*, 9 septiembre de 2002.

¹¹⁶ *La Jornada*, 20 de abril de 2001.

¹¹⁷ *La Jornada*, 9 de mayo de 2001.

¹¹⁸ *La Jornada*, 13 de mayo de 2002.

jornada diaria de trabajo en el país.

La pérdida de miles de trabajos es uno de los primeros síntomas de la recesión en Estados Unidos, que da al traste con las promesas de campaña del presidente Fox, quien ofreció a los trabajadores que haría crecer la economía 7% para crear un millón 350 mil empleos al año, cuando a lo sumo en 2001 sólo se crearon alrededor de 540 mil puestos en el sector formal, en comparación con los 790 mil generados en 2000 (según fuentes del BBVA-Bancomer), es decir, que arroja un déficit real de 810 mil en la creación de empleos efectivos.

El crecimiento de la población económicamente activa alcanza tasas de 2.5% anual, lo que significa que se requiere la incorporación de por lo menos 1.1 millones de personas al mercado de trabajo cada año.¹¹⁹

La caída de la mitad de la tasa de crecimiento de las exportaciones (de 15% en 2000 pasaron a 7% en 2001) impidió de hecho la generación de alrededor de 200 mil nuevos empleos.¹²⁰ Por otra parte, la disminución de la actividad económica en México, reflejo de la crisis de la economía de Estados Unidos y del *propio* ciclo económico mexicano, redujo la creación de empleos en los últimos meses. *The Wall Street Journal* señaló que el empleo manufacturero en el país (el sector de mayor ocupación), cayó en cerca de 1.5% en el primer trimestre de 2001 a causa de la disminución de la demanda. El grupo financiero BBV-Bancomer consideró que en el caso de la oferta laboral que proporcionan las empresas ligadas al comercio exterior “es evidente que la menor actividad económica de Estados Unidos ha impactado en las exportadoras”. Agregó que la industria maquiladora, que genera un cuarto del producto interno bruto (PIB), disminuyó por la mitad sus requerimientos de nuevas plazas y que en la industria manufacturera el sector más golpeado ha sido el automotriz. Solamente en Chihuahua, uno de los estados donde se genera el mayor número de empleos en este sector, se recortaron 10 mil puestos de trabajo mediante políticas de desaliento y de reducción de turnos.

Según el diario estadounidense, las plantas manufactureras recortaron los turnos de nueve a cinco horas y la semana laboral de cinco a tres días. Algunas de las firmas afectadas por la caída de la demanda son Delphi Automotive System, Lear, Sumimoto y Deer and Company. En Guadalajara, Silicon Valley, Jabil Circuit y Solectron anunciaron despidos que en total suman 4 mil 500 plazas. En Mexicali, la firma Conexant Systems anunció el recorte de 200 puestos de trabajo. Asimismo, la empresa japonesa NEC informó que planea el despido de 500 trabajadores dedicados a la fabricación de teléfonos celulares.¹²¹

Vale la pena destacar que la recesión y la crisis afectan con mucho mayor fuerza a los “sectores vulnerables” como la población joven. De acuerdo con la CEPAL, dentro de la población desempleada en México, los jóvenes de entre 15 y 24 años de edad constituyen un ejército de desempleados que abarca un porcentaje preocupante de la población marginada y excluida: más de 20% de la población total y alrededor de 33% de la población económicamente activa. En suma, ellos conforman entre 41 y 62% de los desempleados no solamente del país, sino de la región latinoamericana.¹²²

Este conjunto de medidas adoptadas por las grandes compañías transnacionales y los gobiernos neoliberales en todo el mundo están encaminadas, en primer lugar, a defender de los lacerantes efectos de la crisis la tasa de ganancia. En segundo lugar, como política concomitante de los despidos masivos de trabajadores, el objetivo que persiguen es incrementar la intensidad del trabajo, prolongar la jornada laboral y remunerar la fuerza de trabajo por debajo de su valor (elementos del régimen de superexplotación del trabajo) como mecanismos idóneos para elevar la rentabilidad del capital. Pero *el objetivo estratégico consiste, además de lo anterior, en incorporar y generalizar dicho régimen de superexplotación del trabajo como constitutivo de la actual etapa del capitalismo mundializado.*

Si bien es cierto que muchos trabajadores son “recontratados” luego de los despidos, se verifica, sin embargo, desde el punto de vista de la dinámica del mercado de trabajo, una transformación del empleo formal en empleo informal y, mediante éste, en empleo precario. Se constituyen, así, mercados de trabajo

¹¹⁹ *La Jornada*, 9 de Abril de 2001.

¹²⁰ *La Jornada*, 4 de mayo de 2001.

¹²¹ *La Jornada*, 10 de abril de 2001.

¹²² *El Universal*, 13 de abril de 2001.

informal y precario, junto a otros fenómenos, como el desempleo, la pobreza y la exclusión social. Las características del mundo del trabajo son la precarización y la pérdida de derechos contractuales y jurídico-laborales, a lo que coadyuvan la reforma del Estado y las reformas laborales en curso, establecidas por los gobiernos bajo la presión de los empresarios y los organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la OCDE.¹²³

Podemos concluir este breve análisis de la economía mundial en general, y de la *new economy* en particular, diciendo que, como muestran las estadísticas y la realidad de la crisis y del desempleo que se extiende por todas partes en el mundo, el ciclo virtuoso de la *new economy* durante la década de los noventa del siglo pasado, caracterizada por una fuerte intervención de la gestión monetarista del Estado neoliberal, fue sobre todo resultado del incremento de la superexplotación del trabajo y del desempleo, los cuales que se han convertido, como postulamos aquí, en soportes esenciales de la economía capitalista mundializada.

Los sectores, ramas y actividades ligadas a la *new economy* (el complejo de tecnologías de la información y la comunicación), en los que operan las grandes corporaciones multinacionales, lejos de ser *motores* de la recuperación y el desarrollo de la economía mundial, han dejado de ser creadores de empleos y se han convertido en expulsores de fuerza de trabajo. Los otros sectores productivos son incapaces de reclutar a los trabajadores expulsados de las demás actividades económicas.

Conclusión

La dinámica internacional propende cada vez más al estancamiento y a la crisis prolongada. No sólo se borraron del mapa los milagros de los NICs, sino, además, el centro del capitalismo mostró su debilidad estructural al ahondarse las contradicciones económicas y sociales al interior de Estados Unidos.

Ciertamente, el desempleo (desatado con particular fuerza después de los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001) puede ser “reabsorbido” en un periodo posterior de relativa recuperación. Pero la etapa actual de la economía mundial muestra que, de cualquier forma, la mayoría de las categorías de obreros estará sometida a regímenes de precarización laboral y a crecientes deterioros en sus condiciones de vida y de trabajo. Las empresas transnacionales recurren a todo tipo de medidas y mecanismos para contrarrestar los crecientes problemas que se derivan de la sobresaturación y sobreproducción de mercancías y capitales. Asimismo para contrarrestar la caída de la rentabilidad, de la productividad del trabajo y de la competitividad de las empresas, el incremento de la explotación del trabajo es el objetivo esencial de la actividad intervencionista de la gestión monetarista del Estado norteamericano a través de la FED, cuyo propósito es contrarrestar o paliar las profundas contradicciones de un sistema que se resiste a perecer y que para ello recurre, incluso, a la guerra.

¹²³ Cf. sobre este tema Adrián Sotelo, *Globalización y precariedad del trabajo... op. cit*; Graciela Bensusan y Carlos García, *Estado y sindicatos, crisis de una relación*, Fundación Friedrich Ebert-UAM, México, 1989; Marco Gómez, “Examen crítico de la iniciativa de decreto que reforma la Ley Federal del Trabajo propuesta por el PAN”, en Varios, *Legislación Laboral: el debate sobre una propuesta*, UNAM-Fundación Friedrich Ebert, México, 1996, pp. 29-44; revista *Trabajadores* No. 7 de la Universidad Obrera de México, México, agosto-septiembre de 1998, dedicado al debate de la Ley Federal del Trabajo, y Octavio Lóyzaga de la Cueva, *La flexibilización de los derechos laborales en la recomposición del capitalismo*, UAM, México, 1997. Para una visión comparativa (si bien subjetiva y mistificadora), *vid.* María Luz Vega Ruíz (editora), *La reforma laboral en América Latina, un análisis comparado*, Oficina Internacional del Trabajo, OIT, Lima, 2001.

CAPÍTULO 4

CRISIS Y REESTRUCTURACIÓN DEL MUNDO DE TRABAJO

Introducción

La introducción de los nuevos paradigmas del trabajo en América Latina no fue presidida por reformas sustanciales que prepararan el terreno para asimilarlos en un “entorno propositivo” para la fuerza de trabajo. Por el contrario, de manera similar al modo en que se industrializó la región, los paradigmas introducidos por las empresas transnacionales con el apoyo de las reformas del Estado en particular la reforma laboral sirvieron para articular la reestructuración del mundo del trabajo con las formas preexistentes de organización y explotación, constituidas durante el periodo de la industrialización sustitutiva de importaciones. El resultado de este proceso fue la formación de un paraíso para el capital en

el que éste puede explotar intensa y extensamente a la fuerza de trabajo utilizando las instituciones básicas existentes en la región, es decir, la legislación laboral degradada, el raquítico régimen salarial y el sindicalismo corporativo.

1. La gestión de la fuerza de trabajo por parte del Estado

La controversia en torno del papel del Estado en la sociedad y la economía del siglo XX derramó mucha tinta, pero no resolvió lo esencial: vislumbrar cuál iba a ser ese papel en el capitalismo mundial del siglo XXI. Podemos advertir tres periodos respecto a dicho papel. El primero abarca de principios del siglo veinte hasta la Segunda Guerra Mundial (1939-1945), en el cual el Estado asumió características liberales. En el segundo, que comprende desde la segunda Posguerra hasta inicios de la década de los ochentas, el Estado de bienestar reinó soberano en los principales países imperialistas. El tercero, que se extiende hasta la actualidad, arrancó en 1979 en la Inglaterra de Margaret Thatcher, y con las políticas conservadoras de Ronald Reagan en Estados Unidos (1980), de Kohl en Alemania (1982); de Schluter en Dinamarca (1983) y, en general, las que pusieron en práctica los gobiernos del norte de Europa Occidental durante la década de los ochentas (con excepción de Suecia y Austria).¹²⁴

En esta última etapa se gesta el *neoliberalismo*, la forma imperialista de Estado encaminada a abrir de par en par las puertas al libre juego de las leyes del mercado, es decir, la globalización de la ley del valor/trabajo en *strictu sensu* que prácticamente se impone a todas las sociedades del siglo XXI, cuyos sistemas de producción, distribución y consumo quedan, de esta manera, subordinados a la economía capitalista mundial.

Al mismo tiempo que se derrumba el socialismo soviético a finales de la década de los ochentas, todas las naciones del planeta incrementaron la presencia y las funciones del Estado no solamente en la vida económica, política y militar, sino en las demás esferas de la existencia humana: en la cotidianeidad, en la estética, en el medio ambiente, etcétera. Sin embargo, el poder económico y la actividad de explotación de la fuerza de trabajo y de los recursos naturales fueron entregados al capital, a las empresas transnacionales, a los especuladores financieros y a los traficantes.

En contra de lo que se dice, la intervención del Estado capitalista, y no el mercado, es hoy más importante que en el pasado para garantizar la reproducción del sistema. Este papel se puede ver tanto al interior de los países desarrollados, como en los periféricos y subdesarrollados. Respecto a los primeros dice Jame Petras,

cada vez con más frecuencia y con medios cada vez mayores, el estado imperial ha jugado un papel dominante en la gestión de crisis, salvando de la bancarrota a importantes inversionistas, apuntalando a compañías multinacionales insolventes e impidiendo el colapso de divisas. Más que nunca, las compañías multinacionales y la llamada 'economía global' dependen de la constante y masiva intervención de los estados imperiales para administrar la crisis, y conseguir ventajas (adquisiciones de empresas locales).¹²⁵

Por su parte, después de analizar el papel del estado en Estados Unidos durante las décadas de los ochentas y noventas del siglo XX, en el mismo sentido se pronuncia Noam Chomsky al proclamar que:

Naturalmente Estados Unidos no es el único país que recurre a estas prácticas. La Comunidad Europea, Japón y los nuevos países industrializados (NPI) tienen su propio abanico de mecanismos para promover el desarrollo económico violando los principios del mercado. Resumiendo un fenómeno bien conocido, un informe de la OCDE de 1992 concluye que "en la actualidad, las ventajas comparativas y la división internacional del trabajo de las industrias de alta tecnología están más condicionadas por la competencia de los oligopolios y la interacción estratégica entre empresas y gobiernos, que por la mano invisible de las fuerzas del mercado". Lo mismo sucede

¹²⁴ Cf. Perry Anderson, "Balanço do neoliberalismo", en Emir Sader y Pablo Gentili (organizadores), *Pósneoliberalismo, as políticas sociais e o Estado democrático*, Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1996, p. 11.

¹²⁵ James Petras, "Imperio con imperialismo", en *www.rebellion.org*, 7 de noviembre de 2001.

con las industrias agrícolas, farmacéuticas, de servicios y en los principales sectores de la actividad económica en general. Por supuesto, la inmensa mayoría de la población mundial, sometida a la disciplina del mercado —y obsequiada con odas que cantan sus excelencias—, no debe oír este tipo de cosas.¹²⁶

En cuanto a los segundos, se da una articulación entre los Estados de los países dependientes y los imperialistas desarrollados, sobre todo en los momentos de crisis. Así, en las recientes crisis de 1994-1995 el sistema financiero mexicano estuvo al borde del colapso y el presidente Clinton autorizó una partida especial de 20 mil millones de dólares para estabilizar el peso y rescatar a los inversionistas estadounidenses. Lo mismo ocurrió con la crisis asiática de 1997-1998 y con la brasileña de 1999.¹²⁷

En general, no se puede concebir la etapa neoliberal del capitalismo si no se advierte que su implantación y expansión durante las décadas de los ochentas y noventas dependió de la presencia e intervención del Estado.

Tras los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001 el Estado norteamericano se expandió en su dimensión militarista por todo el mundo, contando con los buenos oficios de los gobiernos serviles de la mayoría de los países dependientes de la periferia capitalista.¹²⁸ Sin esa intervención y sin la docilidad de los Estados nacionales periféricos, el capitalismo global se hubiera colapsado.

Lo mismo se puede decir de los Estados europeos, cuya intervención ha sido fundamental en la creación de la Unión Europea, verdadero bastión de Estados imperialistas encabezado por el gobierno y el capital alemán, su papel hoy es fundamental para mantener la cohesión del modo de producción capitalista en escala planetaria. De esta manera, podemos decir en general que hoy se (re) construye un sistema imperialista donde del mismo modo en “que Estados Unidos fue el líder en el desarrollo de su imperio neoliberal y Europa fue una región seguidora, ahora cuando se trata de la transición a un imperio neomercantilista, Estados Unidos juega el papel dirigente”.¹²⁹

Fuera de la demagogia de los ideólogos neoliberales, podemos decir que:

el imperialismo neoliberal con su retórica de libre mercado y su apertura selectiva de mercados está siendo reemplazado por un neomercantilismo que apunta a la mayor monopolización de zonas de comercio regionales, a más decisiones políticas unilaterales para maximizar las ventajas comerciales y la protección de los productores interiores y una mayor dependencia de estrategias militares para profundizar el control sobre las economías liberales atormentadas por la crisis, dirigidas por clientes desacreditados y para aumentar el keynesianismo militar.¹³⁰

1.1. La crisis del fordismo taylorismo y la gestión estatal

El motor propulsor del desarrollo capitalista son los intereses de la burguesía. A partir de la Revolución Industrial y el triunfo de la revolución burguesa europea en el siglo XVIII, las revoluciones subsecuentes sirvieron para desplazar de la esfera del poder del Estado a las viejas clases feudales y eclesiásticas. En el siglo XIX la forma liberal capitalista del Estado serviría como palanca para afianzar definitivamente el poder político de la burguesía. En el siguiente siglo el imperialismo será un rasgo dominante del poder del Estado, a tal grado, que indujo una tendencia a la disolución de los Estados nacionales como fenómeno característico de la “globalización”.

Así como el Estado fue organizador y gestor de la fuerza de trabajo para responder a las necesidades de

¹²⁶ Noam Chomsky, *El nuevo orden mundial (y el viejo)*, Crítica, Barcelona, 1996, pp. 145-146.

¹²⁷ Lo mismo se puede esperar para “solventar” la crisis de la economía argentina en curso. Pero hasta ahora (diciembre de 2002), ni el FMI-BM ni el gobierno norteamericano han autorizado una línea crediticia de contingencia para ese país, aunque lo acaba de hacer para Brasil, al que le autorizaron un línea de crédito de 32 mil millones de dólares con vistas a las próximas elecciones presidenciales.

¹²⁸ Cf. James Petras, “Imperio con imperialismo”, *op. cit.*

¹²⁹ *Idem.*

¹³⁰ *Idem.*

explotación y valorización del capital durante la vigencia del Estado de bienestar, en el periodo neoliberal dicho Estado es el principal agente desestructurador de la regulación y de la gestión de la fuerza de trabajo.¹³¹ A través de legislaciones y reformas laborales y sociales, promueve su des-reglamentación y consiguiente flexibilización. Como certeramente dice James Petras:

Es el Estado quien crea el marco adecuado para la expansión y consolidación de las multinacionales estadounidenses en América Latina. También es el Estado quien apoya materialmente a los regímenes latinoamericanos para que repriman a los oponentes al neoliberalismo. Este continuado y expansivo papel del Estado nos ofrece argumentos contra la doctrina repetida por los teóricos y protagonistas del neoliberalismo y la globalización.¹³²

Tal tesis, que suscribimos ampliamente, contradice a quienes, como Octavio Ianni, predicán la abolición del Estado-nación en la época del neoliberalismo¹³³ pues no toman en cuenta las contradicciones que suprimen las dimensiones sociales del Estado en materia de reproducción de la fuerza de trabajo y de derechos sociales y laborales, pero refuerzan sus funciones de dominación y represión para mantener y reproducir el sistema capitalista. Podríamos postular que sin Estado fuerte e interventor no puede haber sistema capitalista duradero; éste perecería bajo la insurrección de las masas populares y de la izquierda revolucionaria.

Mediante el Estado imperialista el capital modificó el paradigma fordista-taylorista para instituir nuevas formas de organización y explotación de la fuerza de trabajo como el toyotismo japonés, la reingeniería norteamericana y el *kaizen* sueco; la especialización flexible; los métodos como el *Kan Ban*, el *just in time*, la formación de equipos de trabajo en las fábricas, empresas y oficinas, y los círculos de control de calidad; el empleo intensivo de tecnología en el proceso productivo y en el diseño de mercancías.

Una vez desestructurado el capitalismo de bienestar y el fordismo-taylorismo que le sirvió de sustento

la tecnología tradicional por las líneas del fordismo tiende a ser sustituida por la organización en equipos en busca de flexibilidad, lo que reduce la capacidad de los asalariados de organizarse en un poder sindical. Ese problema se presenta con mayor gravedad en el capitalismo más desarrollado, principalmente en Estados Unidos, y en él radica la tendencia generalizada hacia la concentración del ingreso.¹³⁴

En el sistema neoliberal cambia la función histórica del Estado, tanto respecto a la acumulación de capital como a su relación con la sociedad y los partidos políticos, la cual ahora tiende a ser “mediada” por el “mercado”. También cambian las condiciones histórico-estructurales y políticas que lo perfilaron como un Estado de bienestar keynesiano articulado con el fordismo-taylorismo que lo acompañó en los países avanzados.¹³⁵

Uno de los resultados más visibles de estos cambios es justamente la flexibilización de la fuerza de trabajo y de sus dimensiones político-institucionales como el sindicato, la legislación laboral, las negociaciones obrero-patronales, y de instrumentos de lucha como la huelga, el boicot a la producción, etcétera.

La historia del desarrollo capitalista de las décadas de los ochentas y los noventas del siglo XX es la historia del desmantelamiento de la dimensión social del Estado y de la configuración de un nuevo

¹³¹ Este tema es analizado por Bob Jessop, *op. cit.* En este libro el autor plantea entre otras cosas que “El Estado es una importante fuerza estructural y estratégica [...] y sus principales roles son asegurar la reproducción ampliada y la regulación del capitalismo. Aquí son particularmente importantes dos funciones: primera, ayudar a garantizar las condiciones para la valorización del capital y, segunda, ayudar a garantizar las condiciones para la reproducción de la fuerza de trabajo”, pp. 64-65.

¹³² James Petras, *La izquierda contraataca*, *op. cit.*, p. 21.

¹³³ Véase nota 46.

¹³⁴ Celso Furtado, *op. cit.*, p. 10.

¹³⁵ Para una discusión de este tema cf. Joachim Hirsch, *Globalización, capital y Estado*, UAM-X, México, 1998 y Bob Jessop, *op. cit.*

paradigma económico que sustenta la flexibilización de las relaciones sociales de producción. En esta nueva forma de economía capitalista, el desarrollo de las fuerzas productivas estimula el incremento de la explotación de la fuerza de trabajo y de la productividad. Aquí, el Estado desempeña un papel central. Para comprender este nuevo papel necesitamos comprender la ley del valor/trabajo como base de la mundialización del capital en curso.¹³⁶

2. La gestión del trabajo flexible en la era de la globalización

Las políticas de ajuste del neoliberalismo atacaron directamente al mundo del trabajo por varios flancos; en el terreno laboral, reformaron las condiciones de contratación, uso y despido de la fuerza de trabajo, desmontaron garantías y prestaciones económico-sociales para los trabajadores e introdujeron reformas para regular los salarios de acuerdo con las tasas de productividad.¹³⁷ En el aspecto social y sindical, dichas políticas redujeron el marco de acción legal y político de los sindicatos, disminuyeron su peso en las relaciones obrero-patronales, liquidaron el derecho de huelga y fortalecieron el poder de las gerencias sobre el mundo del trabajo.

En América Latina, los gobiernos civiles que emergieron del retiro de las dictaduras se propusieron como objetivo explícito reestructurar las relaciones sociales y laborales para hacerlas funcionales a las nuevas condiciones de acumulación y valorización del capital:

La opción que enfrentó la tercera oleada de presidentes neoliberales nuevos o reelectos fue, y es, la de la *profundización cada vez mayor de la explotación* por el libre mercado y el creciente riesgo de cataclismos sociales organizados.¹³⁸

La libertad política y la democracia formalmente instituidas por los gobiernos neoliberales de la región, con el apoyo de Washington y de las empresas transnacionales, sirvió de acicate para imponer desde los parlamentos sendas contrarreformas institucionales encaminadas a desmontar los derechos de los trabajadores e instituir legalmente la flexibilidad del trabajo en sentido regresivo.

De esta forma, como se anotó anteriormente, la acción combinada del Estado y el capital durante las dos últimas décadas del siglo XX modificó el mundo del trabajo mediante reformas institucionales que lo volvieron flexible, polivalente y precario, absolutamente moldeable y funcional a las necesidades de compra y venta de fuerza de trabajo, y a la lógica de reproducción del capital. Esta *desintegración del mundo del trabajo* amenaza a la organización sindical e impide su reorganización como ente de lucha para enfrentar y contrarrestar la prolongada fase recesiva de la economía mundial y las ofensivas estratégicas del capital. Los trabajadores quedaron inermes ante el desempleo y los despidos masivos, la rebaja salarial, el recorte de prestaciones y de derechos y la pobreza.

Se ha afirmado que una forma de frenar ese despedazamiento del mundo del trabajo consiste en obligar al

¹³⁶ Aunque en términos hipotéticos para Jessop, op. cit., p. 63, el cambio estaría dado por la transición desde el Estado de Bienestar Keynesiano (EBK) a un (nuevo) tipo de Estado capitalista que denomina Estado de Trabajo Shumpeteriano (ETS).

¹³⁷ En México, desde 1984 comenzaron las presiones patronales para codificar la determinación de los salarios por la productividad tanto en el *Acuerdo Nacional para la Elevación de la Productividad* de 1992 como en la “Concertación Salarial” de 1993: “La tendencia era a la sustitución de un salario por ley vinculado a la productividad, así como el traslado de las negociaciones de las cúpulas y las corporaciones al lugar de trabajo” (María de los Ángeles Pozas, “Tendencias recientes de la organización de la industria en Monterrey”, en Francisco Zapata [coordinador], *Flexibles y productivos, estudios sobre flexibilidad laboral en México*, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México, México, 1998, p. 83).

¹³⁸ James Petras y Morris Morley, “Los ciclos políticos neoliberales: América Latina ‘se ajusta’ a la pobreza y a la riqueza en la era de los mercados libres”, en John Saxe Fernández (coordinador), *Globalización: crítica a un paradigma*, Plaza & Janés, México, 1999, p. 227. También se encuentra este artículo en Petras, *La izquierda contraataca...*, op. cit., pp. 162-187.

capital a invertir productivamente y crear empleos integrales y permanentes.¹³⁹ Pero para que esto sea una realidad viable se requiere que la organización sindical y la clase obrera se propongan lo anterior como *objetivo explícito y estratégico*. Clause Offe y Karl Hinrichs incluso dicen que

...aunque se lograra fortalecer la intención inversora de los empresarios, el efecto ocupacional de ahí resultante podría ser bien insignificante, ya que, a causa de las inversiones en racionalización, en muchos casos (la microelectrónica) la repercusión sería negativa (crecimiento sin puestos de trabajo).¹⁴⁰

Pero esta aseveración sólo sería cierta si las luchas obreras y sindicales se circunscribieran a reivindicaciones marcadamente economicistas, es decir, al mero aumento de salarios o a la simple defensa del empleo, como ocurre con la lucha reformista que despliegan el sindicalismo corporativista y los partidos políticos. Por el contrario, si las estrategias de la lucha sindical y de los trabajadores incluyen demandas que recuperen su situación laboral y de sus sindicatos como instrumentos de lucha, entonces se abren perspectivas no sólo para la reivindicación de dichas demandas, sino para la organización autónoma e independiente respecto del Estado y los partidos políticos que permita mejorar las condiciones en que se llevan a cabo dichas luchas. En otras palabras, si bien advierto las limitaciones de los sindicatos dentro del capitalismo para convertirse en “sujetos históricos de transformación”, solamente ventilo la posibilidad de que los sindicatos sirvan como instrumentos de lucha para frenar la fragmentación del mundo del trabajo y coadyuven a su restitución, como de hecho ha ocurrido en Estados Unidos, Francia, España, Corea del Sur o México ante los procesos de privatización, las reformas laborales neoliberales y los despidos de personal.

Menciono, por ejemplo, la huelga general de trabajadores de empresas públicas en Francia a finales de 1995; la huelga de 185 mil trabajadores mensajeros de la United Parcel Service (UPS) en Estados Unidos, en agosto de 1997, que logró la conversión de 10 mil contratos de trabajo precarios en contratos de trabajo formales e integrales; la huelga general de más de dos millones de trabajadores en Corea del Sur, en 1997, que derrotó las intenciones del gobierno de flexibilizar la legislación laboral y precarizar el trabajo; las recientes movilizaciones de los trabajadores italianos, quienes realizaron una huelga general que paralizó Italia en marzo de 2002 para protestar contra los cambios adversos en las leyes de protección al trabajo.

Cabe también mencionar las recientes movilizaciones del Sindicato Mexicano de Electricistas (SME) y de otras organizaciones sociales contra los intentos del gobierno de privatizar la industria eléctrica a favor del capital extranjero y por la defensa del empleo. Otros gremios sindicales, como la Intersindical Primero de Mayo, los Sindicatos Universitarios de la UNAM y de la UAM, la Coordinadora Nacional de Trabajadores de la Educación, etcétera, se han organizado para oponer un frente común contra los intentos del gobierno y de los empresarios de flexibilizar el trabajo a través de la reforma laboral de corte neoliberal que lesiona seriamente los derechos y conquistas históricas de los trabajadores.¹⁴¹

¹³⁹ Así, por ejemplo, dice Arturo Guillén que, para regular los disturbios financieros, es necesario “...regular los movimientos del capital de cartera, abandonar la economía del rentista y subordinar el capital a las necesidades del sector productivo de la economía”, (“Crisis asiática y reestructuración de la economía mundial”, *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 1, México, enero de 1999, p. 19). Estoy de acuerdo con este autor en que esos objetivos serían benéficos para los trabajadores y para la población en general, sin embargo, cabe plantear dos interrogantes: ¿qué sujeto histórico-político encabezará la lucha por modificar los flujos financieros? y ¿es posible lo anterior sin superar el capitalismo? Creo que primero hay que derrotar ese sistema para después imponer los intereses de los trabajadores y de la sociedad en general.

¹⁴⁰ Clause Offe y Karl Hinrichs, *La sociedad del trabajo, problemas estructurales y perspectivas de futuro*, Alianza, Madrid, 1992, p. 54.

¹⁴¹ Para este tema véase Octavio Lóyzaga de la Cueva, *Neoliberalismo y flexibilización de los derechos laborales*, UAM-A-Porrúa, México, 2002; Max Ortega, “Programa neoliberal, reforma de la LFT y resistencia sindical y popular”, ponencia presentada en *La legislación laboral a debate, Mesa de Debate No. IV: “Los investigadores del mundo del trabajo, su análisis y sus posturas ante la Ley Federal del Trabajo”*, 22 de agosto de 2002, en el

Ciertamente que las anteriores son experiencias aisladas que no caracterizan al conjunto del mundo del trabajo, el cual más bien se encuentra fragmentado y debilitado por las estrategias económicas y políticas del neoliberalismo. Ello explica el hecho de que la racionalización y automatización del proceso de trabajo y del empleo se hayan convertido en poderosas fuerzas proempresariales que impiden la regeneración de los mercados internos, la elevación del nivel de empleo y de los salarios, la calificación de la fuerza de trabajo, el desarrollo de la tecnología, la educación, la investigación y la ciencia, elementos necesarios para modificar la situación negativa de un crecimiento *sin* puestos de trabajo hacia un crecimiento *con* creación de puestos de trabajo y con derechos integrales y restituidos para los trabajadores.

Además, esta situación negativa subsistirá si no se supera el carácter especulativo y parasitario del capitalismo liderado por el capital financiero internacional, y la precarización del trabajo en que se basa la reconstitución de los sistemas productivos y de las relaciones laborales caracterizada por el neotaylorismo, el neo-fordismo, la reingeniería, el toyotismo, el kalmaranismo, así como la organización del trabajo plasmada en la flexibilidad (*just in time*, la polivalencia, la rotación de puestos, la desreglamentación de los contratos de trabajo y, sobre todo, la pérdida de derechos sociales y contractuales).¹⁴²

La gestión directa del capital sobre actividades que antes eran de la incumbencia del Estado, tales como el desarrollo de la informática y de los medios electrónicos de comunicación de masas, el diseño y ejecución de políticas económicas y sociales, no cambia la *esencia contradictoria* del modo capitalista de producción, sino que confirma su vocación global de convertir toda actividad humana, social, política y cultural en atributo mercantil del capital. Muy lejos se está del “advenimiento” de sociedades postmodernas sustentadas en “terceras vías”, porque esas sociedades siguen reposando, hoy más que nunca, en la propiedad privada de los medios de producción y de consumo, así como en la explotación de la fuerza de trabajo.¹⁴³

La flexibilidad laboral y la fase especulativa del capital que bloquea la producción de valor no alteran, sino confirman, la estructura del orden capitalista y sus leyes, particularmente la ley del valor-trabajo que rige la mundialización del capital.

3. La extensión de la superexplotación del trabajo

En la medida en que la economía dependiente se especializa en las actividades exportadoras, también se afianza un *régimen de disociación* de la fuerza de trabajo precaria respecto de la esfera del consumo. Esta es la base posibilitante de la superexplotación del trabajo que permite que la fuerza de trabajo sea remunerada por debajo de su valor.

El actual patrón de acumulación de capital dependiente neoliberal-exportador abre de par en par sus fronteras económicas al capital internacional en un marco de desmantelamiento del fordismo y del Estado keynesiano. La superexplotación del trabajo articula los paradigmas del trabajo en el capitalismo mundializado. Esta realidad no es privativa del neoliberalismo económico actual, sino que surgió como característica del capitalismo dependiente.

Auditorio del Sindicato Mexicano de Electricistas (SME). En este mismo evento véase mi ponencia *Empleo y desempleo en el ciclo neoliberal* presentada en la sede del Sindicato Independiente de Trabajadores de la Universidad Autónoma Metropolitana (SITUAM), México, DF. 20 de agosto de 2002, publicada en revista *Trabajadores* No. 32, UOM, México, septiembre-octubre de 2002, pp. 31-33.

¹⁴² Véase a Paulo Nakatani, “Trabajo humano. Un debate. El enfoque metodológico en la discusión de su centralidad”, en revista *Trayectorias* No. 9, Universidad Autónoma de Nuevo León, México, mayo-agosto de 2002, pp. 22-38.

¹⁴³ Esta es la realidad del “nuevo capitalismo” que autores como Jeremy Rifkin ocultan con *consignas* ideológicas del “fin del trabajo” y la “era del acceso” que supuestamente vienen a reemplazar a la propiedad privada *dentro* del mismo capitalismo. Al respecto, véase del mismo autor *El fin del trabajo*, *op. cit.*, y *La era del acceso, la revolución de la nueva economía*, Paidós, Buenos Aires, 2000.

¿Cómo se justifica en términos históricos la superexplotación del trabajo?

Ruy Mauro Marini es quien ha explicado mejor este punto. En lo que sigue sintetizamos sus tesis.

1) En la periferia del sistema, el capitalismo se organizó sobre la base del desarrollo de industrias y ramas de la producción y de medios de consumo suntuario que atendían a una demanda restringida de clases sociales medias y altas de la burguesía, así como a las necesidades de valorización circunscritas a la obtención de ganancias extraordinarias del capital en general, que actualmente son el pivote de la globalización financiera especulativa.

2) El consumo de los productores directos (obreros industriales, campesinos, artesanos, etcétera, es decir, de la mayoría de la población) quedó fuera de la lógica de la producción interna y de los mercados suntuarios nacionales y mundial.

3) La constitución de los mercados internos de medios de consumo y de fuerza de trabajo obedeció a la lógica establecida por los ítems 1 y 2.

4) En síntesis, en la medida en que las ganancias y los mercados dinámicos (de bienes de consumo y de fuerza de trabajo) dependían de la lógica de la reproducción suntuaria y del mercado mundial (exportaciones-importaciones, inversión extranjera directa y, después, masivamente indirecta), el capital, la burguesía y el empresariado favorecidos por las políticas de industrialización promovidas por el Estado, tenían manga ancha no sólo para explotar a los trabajadores mediante los métodos de plusvalía absoluta y relativa, sino, además, para remunerar a la fuerza de trabajo por debajo de su valor.

En la década de los setentas del siglo XX, la tesis de la superexplotación del trabajo describía la realidad de la reproducción capitalista dependiente. Lejos de debilitarse, esta tesis adquiere aún más vigencia con la dinámica de la globalización y del patrón capitalista neoliberal, caracterizado por el hecho de que el nuevo “modelo de crecimiento” impuesto depende crecientemente de la dinámica de las exportaciones, particularmente de las de bienes industrializados, en detrimento del desarrollo de los mercados internos de consumo y de trabajo. El capitalismo neoexportador es responsable de la generación de procesos internos de recesión, y consecuentemente del desempleo y subempleo estructural que profundizan las características de la economía dependiente: a) incremento inusitado de la tasa de explotación de la fuerza de trabajo; b) concentración del ingreso; c) disminución de los salarios reales; d) predominio de la inversión extranjera y, en una etapa avanzada como la actual, de la inversión parasitaria de cartera, y e) des-industrialización y especialización del aparato productivo.

Ese nuevo patrón de acumulación de capital dependiente, lejos de reaccionar con desarrollo tecnológico y consecuentes aumentos de productividad, lo hace a la manera clásica, es decir: aumentando las importaciones de mercancías con alto contenido tecnológico provenientes de los países avanzados destinadas a los procesos productivos locales y a la satisfacción de la demanda de las clases medias y altas de la burguesía. En la actualidad, ese patrón de acumulación es extremadamente deficitario, propende al estancamiento económico, aumenta el endeudamiento externo y explota al máximo a la fuerza de trabajo para poder subsistir.

El establecimiento del nuevo patrón de acumulación del capital hubiera sido imposible sin la intervención estatal durante los años ochentas y noventas. Se hizo a costa de dismantelar las bases nacionales de la acumulación de capital, de profundizar la dependencia estructural y de extender la influencia del capital internacional, que ahora se coloca como motor de un frenético crecimiento cuantitativo totalmente divorciado de las necesidades nacionales, de los mercados internos y especialmente de las de los trabajadores. Lo anterior se comprueba analizando la relación entre la reactivación económica y el comportamiento de las tasas de empleo y desempleo.

En efecto, las reactivaciones económicas (1994, 1996-1997 y 2000 para México; 1993-1994, 1996-1997 y 2000 para América Latina) de muchos países de la región durante la década de los noventas, fueron insuficientes para garantizar tasas reales de crecimiento de la ocupación o siquiera la disminución del desempleo abierto y disfrazado y, por supuesto, de la pobreza. Por el contrario, en dichos periodos el desempleo urbano aumentó (como se observa en el Cuadro 4) al pasar de un índice de 6.5% entre 1993-1994, a otro de 7.7% en 1996-1997 y a 8.6% en 2000, para promediar 7.6% en América Latina en el periodo 1993-2000. Mientras que en México el comportamiento fue de 3.7% en 1994; 4.6%, entre 1996-

1997 para promediar 3.5% entre 1994-2000.

Cuadro 4

**América Latina y México:
Comportamiento del desempleo urbano con base
en el ciclo económico (en porcentaje)**

Periodos de recuperación	Tasa de desempleo
América Latina	
1993-94	6.5%
1996-97	7.7%
2000	8.6%
Promedio	7.6%
México	
1994	3.7%
1996-97	4.6%
2000	2.3%
Promedio	3.5%
Periodos de crisis	
América Latina	
1998	8.1%
1999	8.7%
Promedio	8.4%
México	
1998	3.2%
1999	2.5%
Promedio	2.8%

Fuente: Elaboración propia con base en *Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2000*, Santiago de Chile, 2000. Cuadro A-5 (p. 89).

En el caso de Chile,

en 1994 el índice de desocupación era de 7.8%; para 1997 éste se había logrado reducir a 6.1%. En 1998, empero, la tasa aumentó un punto porcentual, para dispararse en forma contundente en 1999. Hasta septiembre último el desempleo era de 14.4%, equivalente a 663 mil personas”.¹⁴⁴

No obstante, durante ese periodo (1994-2000) la economía chilena creció 5.1% en promedio anual.

Como sostiene Jürgen Weller, una de las consecuencias de las políticas neoliberales es que en la mayor parte de América Latina

la recuperación moderada del crecimiento a nivel regional no ha incidido en una vigorosa generación de empleo productivo. La creación de nuevos puestos de trabajo se ha concentrado en gran parte en ocupaciones de baja productividad media y se ha reducido la participación de las actividades formales en la estructura de empleo. En la segunda mitad de esta década, la tasa de desempleo abierto regional se ha ubicado en niveles elevados, no vistos desde la crisis de inicios de los años ochenta. En muchos países de la región, los salarios reales de las actividades formales aún no han sobrepasado los niveles alcanzados en 1980.¹⁴⁵

¹⁴⁴ Alfredo Castro Escudero, “Chile: el milagro económico se resquebraja”, en *Comercio Exterior*, vol. 50, núm. 2, México, febrero de 2000, p. 149.

¹⁴⁵ Jürgen Weller, *Los mercados laborales en América Latina: su evolución en el largo plazo y sus tendencias recientes*, Serie Reformas Económicas 11, CEPAL, Naciones Unidas, diciembre de 1998.

Aún más, este fenómeno representa un cambio cualitativo de tendencia respecto al periodo previo a la instauración del neoliberalismo. En efecto,

en el pasado, el comportamiento de ambos factores (empleo-producto) presentaba una marcada relación positiva: cuando el producto crecía también crecía el empleo; cuando aquél caía, éste también se reducía, hasta que la reactivación de la producción reactivaba el empleo. Ahora la situación ha cambiado: en fases de recesión el empleo cae más abruptamente que el producto y cuando éste se reactiva, el empleo no lo hace o lo hace a la zaga y en condiciones de mayor precariedad.¹⁴⁶

De esta forma, los ciclos de la economía capitalista dependiente presentan comportamientos perversos en los que, a diferencia de los periodos anteriores en que se perfilaban aumentos del empleo y de los salarios reales, éstos decrecen junto a un inusitado aumento de la pobreza y de la pobreza extrema¹⁴⁷ Se establece, así, una conexión entre pobreza y mercados laborales porque de éstos dependen las fuentes de sus ingresos para poblaciones crecientes de trabajadores. Además, ni aun los periodos de recuperación económica son capaces de contrarrestar el creciente desempleo ni, por tanto, la pobreza. Como reconoce la CEPAL,

los problemas más graves de la región se encuentran todavía en el mercado laboral. Aunque la recuperación del crecimiento del PIB en el 2000 (4%) elevó ligeramente la tasa de ocupación, no bastó para bajar la tasa de desempleo, que se mantuvo cerca de 9%, casi una máxima histórica para la región. Un factor que podría explicar tal disociación es que las empresas continuaron sus esfuerzos por aumentar la productividad, con lo cual se crearon menos puestos de trabajo, aun cuando repuntó el crecimiento. Otro factor se referiría a la composición sectorial de este último. En efecto, en un grupo de países en que las tasas de crecimiento subieron notablemente respecto del año anterior no se produjeron mejoras paralelas en la situación del empleo, debido a que la expansión se concentró en sectores de uso intensivo de capital, a menudo productores de bienes de exportación. Esto último se vincula con el rezago de la demanda interna, ya que las pequeñas y medianas empresas que producen para el mercado interno son las que más puestos de trabajo crean¹⁴⁸.

La contracción del empleo provocada por la organización del trabajo basada en los nuevos paradigmas laborales refuerza las políticas y mecanismos de extorsión del trabajo: despidos masivos, rebaja salarial y aumento de la jornada de trabajo. La consecuencia de esto es el aumento del desempleo y la competencia inter-obrera en todo el mundo y la extensión de la precarización, de la superexplotación del trabajo y la exclusión social la que

se caracteriza por un sentimiento de ineficacia personal para salir adelante en la vida, de inseguridad frente a la falta de trabajo, a la prepotencia policiaca o a los peligros de las ciudades tiburizadas (inundaciones, delincuencia...); la responsabilidad se restringe a lo inmediato: la familia, el vecindario a lo sumo; la igualdad no subsiste ni siquiera de manera simbólica frente a la evidencia de las desigualdades en todos los órdenes de la vida. Además se degrada el acceso a información que se supone condición para la toma de decisiones

¹⁴⁶ Carlos Vilas, "Seis ideas falsas sobre la globalización", en John Saxe Fernández (coordinador), *Globalización: crítica a un paradigma*, UNAM-Plaza y Janés, México, 1999, p. 84.

¹⁴⁷ Para el estudio de la pobreza en América Latina y en México, véase CEPAL, *Panorama Social de América Latina*, Organización de Naciones Unidas, Santiago, 1999-2000; Patricia Olave, *La pobreza en América Latina, una asignatura pendiente*, IIEc-Porrúa, México, 2001; Mario Luis Fuentes, *La asistencia social en México, historia y perspectivas*, Paideia, México, 1999, especialmente el capítulo dedicado a "La pobreza en México", pp. 217-324; Julio Bolvinik y Araceli Damián, "La pobreza ignorada, evolución y características", en revista *Papeles de Población* No. 29, Centro de Investigación y Estudios Avanzados de la Población de la UAEM, México, julio-septiembre de 2001. Para un balance del primer año del régimen foxista que incluye aspectos de la pobreza, véase Ana Alicia Solís de Alba, Enrique García Márquez, Max Ortega y Abelardo Mariña (coordinadores), *El primer año del gobierno foxista*, ITACA, México, 2002.

¹⁴⁸ CEPAL, *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, Naciones Unidas, Santiago de Chile, 2000, p. 11.

ciudadanas.¹⁴⁹

El actual patrón de reproducción de capital, aun en periodos de crecimiento, implica la precarización de los nuevos empleos, pero también de los ya existentes (por ejemplo, cuando pasan de estables a inestables mediante el despido, primero, y la recontractación, después) a diferencia de lo ocurrido durante el periodo “orgánico” de la industrialización latinoamericana.

Como afirma Love, en relación con el pensamiento de Celso Furtado,

en las economías latinoamericanas más grandes, la industrialización había ocurrido históricamente en periodos de crisis. Para él (Furtado), como para otros estructuralistas contemporáneos, la Gran Depresión había representado un hito, tras el cual las mayores economías de América Latina habían avanzado definitivamente hacia una economía en la que el motor del desarrollo era el mercado interno, más que el internacional, y para el cual la industrialización impulsaba el proceso de crecimiento.¹⁵⁰

Hoy en día es al revés: la crisis de los países centrales no ofrece ninguna oportunidad para desarrollar la industrialización y el mercado interno porque el patrón neoliberal privilegia el mercado mundial y los empleos tienden a degradarse y a transformarse en empleos precarios, sin ninguna consideración jurídico-política por parte del Estado, que, por el contrario, desmonta los mecanismos estructurales e institucionales para facilitar la implantación de la flexibilización de las relaciones sociales y de la fuerza de trabajo.

Además, el fenómeno que he denominado como “inversión de los ciclos económicos”, que se expresa en la prolongación de los periodos de crisis y en la disminución de las fases de prosperidad, provoca que el crecimiento (cada vez más precario) y el déficit de la balanza de pagos (cada vez más pronunciado) se comporten de manera inversa, como se puede apreciar en el Cuadro 5.

Cuadro 5

América Latina y el Caribe: Principales Indicadores Económicos
1998, 1999 Y 2000

Año	1998	1999	2000
Actividad económica y precios	Tasas de variación		
PIS	2.3	0.3	4.0
PIS por habitante	0.6	-1.3	2.4
Precios al consumidor	10.3	9.5	8.9
Relación del intercambio	-5.8	0.4	3.7
Porcentajes			
Desempleo urbano abierto	8.1	8.7	8.6
Resultado fiscal/PIB	-2.5	-3.1	-2.4
Sector Externo	Miles de millones de dólares		
Exportaciones de bienes y servicios	326	342	410
Importaciones de bienes y servicios	379	361	422
Balanza de bienes	-33	-4	5
Balanza de servicios	-19	-15	-17
Saldo de renta de factores	-51	-53	-56
Saldo en cuenta corriente	-87	-53	-49
Cuenta de capital y financiera	70	40	52
Balanza global	-17	-13	2
Transferencias netas de recursos	27	-6	-3

¹⁴⁹ Carlos M. Vilas, *op. cit.*, p. 89.

¹⁵⁰ Joseph, L. Love, “Furtado, las ciencias sociales y la historia”, *Estudios Sociológicos* No. 49, El Colegio de México, México, enero-abril de 1999, p. 11.

Fuente: CEPAL, *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2000*, Apéndice Estadístico, p. 10.
a Estimaciones preliminares.
b Promedio simple.

En efecto, mientras que, observando el Cuadro 5, la tasa de crecimiento económico (PIB) de América Latina pasa de 2.3% en 1998 a 4.0% en 2000 y el saldo negativo en cuenta corriente se reduce de 87 mil millones de dólares a 49 mil millones de dólares, la tasa promedio de desempleo urbano abierto se incrementa de una tasa de 8.1% en 1998 a 8.6% en el año 2000. Obsérvese la nula influencia que ejerce la dinámica de crecimiento de la economía latinoamericana en la reducción del desempleo e, incluso, en la creación de nuevos empleos productivos.

Sobre esta *disfunción* del sector externo en el caso de México en la década de los noventa afirma el economista David Márquez Ayala lo siguiente:

En un comparativo de los periodos enero-mayo del sexenio, claramente se observa el superávit comercial registrado en los primeros tres años de la crisis (1995-1997) —por la disminución de importaciones—, y cómo éste se torna déficit en los tres últimos años de relativa recuperación (1998-2000). México mantiene intacta su disfunción estructural que transforma todo crecimiento económico en desequilibrio externo.¹⁵¹

con las consabidas consecuencias nefastas para la generación de empleos.

Según la CEPAL, mientras que el déficit comercial mexicano en 2000 alcanzó la cifra de 11 mil 275 millones de dólares, (62% superior al déficit del año anterior que fue de 6 mil 980 mdd), el déficit de la balanza de pagos alcanzó 19 mil millones de dólares, 26% por encima de la cifra del año anterior (14 mil 13 mdd).¹⁵²

Estas características están presentes en la mayoría de los países de la región, aun en aquellos que, como México y Brasil, incorporaron tecnología de punta en sectores de su industria moderna nacional y en las empresas extranjeras. A la inversa de lo que predicaba la propaganda oficial, el resultado de la modernización productiva y tecnológica que operó sobre la marcha del patrón de acumulación dependiente neoliberal, no tuvo un “efecto armónico” en las variables micro y macro- económicas. Al contrario, se profundizó la heterogeneidad estructural y el déficit externo actuó en detrimento del crecimiento económico y de la generación de empleos productivos.

Conclusión

El Estado desempeñó un papel fundamental en la reestructuración del viejo capitalismo posbélico para favorecer a las fuerzas del mercado como rectoras del proceso de acumulación de capital. Cumplida esta tarea, la lógica de la acumulación y las políticas del Estado y del capital implementaron, mediante reformas neoliberales, la reestructuración productiva y la flexibilización de la fuerza de trabajo. La gestión de ésta última dejó de depender cada vez más, en cuánto a derechos, prestaciones y dinámica salarial, de la gestión directa del Estado, para pasar a gravitar en torno de las políticas empresariales en representación directa de los intereses estratégicos del Fondo Monetario Internacional, del Banco Mundial y de las corporaciones multinacionales.

¹⁵¹ David Márquez Ayala, “La marcha del sector externo”, *La Jornada*, 24 de julio de 2000.

¹⁵² CEPAL, *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y El Caribe*, ONU, Santiago de Chile, 2000, p. 97.

Debido a un debilitamiento de la estructura sindical mundial y de las luchas obreras, el curso ulterior que han asumido las políticas reestructuradoras del capital se concentra en tres dimensiones: a) tendencias muy fuertes a la rebaja de los salarios, b) aumento de la explotación y superexplotación en todas sus facetas y, c) extensión de la precarización del trabajo como un fiel reflejo de la imposición de la flexibilidad laboral, porque ahora el obrero tiene que “trabajar más”, ganando menos, para sobrevivir en un mundo “individualizado” y “competitivo” rodeado de millones de pobres y hambrientos.

CAPÍTULO 5

TOYOTISMO, AUTOMATIZACIÓN FLEXIBLE Y SUPEREXPLORACIÓN DEL TRABAJO

Introducción

Los nuevos paradigmas del mundo del trabajo, inmersos en las estructuras de acumulación de capital y de producción de valor, refuerzan el viejo régimen de superexplotación constituido por la intensificación de la fuerza de trabajo, el aumento del tiempo de trabajo en todo el mundo, así como la propensión del capital, apoyado en las reformas del Estado, a remunerar a la fuerza de trabajo por debajo de su valor, cuestión que se refleja en la curva histórica descendente de las remuneraciones en países industrializados como Estados Unidos.

1. El patrón neoliberal de acumulación dependiente como contexto del mundo del trabajo

Cuando hablamos de la reestructuración productiva a escala mundial se debe señalar que las condiciones

de desempleo, pobreza, precarización y exclusión social existentes en los países latinoamericanos no fueron reformadas para superarlas antes de la introducción en ellas de la Tercera Revolución Industrial y de los nuevos paradigmas del trabajo. Por el contrario, los gobiernos neoliberales se basaron en esas condiciones para impulsar la privatización, la apertura externa, la contracción del gasto social en rubros como educación, salud, bienestar, vivienda, recreación, alimentos, etcétera. De esa manera se favoreció la acumulación y centralización del capital para defender la tasa de ganancia a costa de una mayor degradación y precarización del trabajo en América Latina. Este fenómeno se expresa en la relación negativa entre la creación de empleos productivos y la dinámica de crecimiento del producto interno bruto en la región. En efecto, durante la década de los noventa del siglo XX, de acuerdo con la CEPAL:

tanto la evolución del empleo en la región como la del producto global se caracterizaron por una constante disminución en su ritmo de crecimiento, la que incluso se acentuó en el último trienio. En efecto, entre 1990 y 1994 el crecimiento del empleo alcanzó un 2.4% promedio anual, mientras que el producto se incrementó al 4.1% anual. En el período siguiente (1994-1997), la tasa de aumento del empleo se redujo levemente (de 2.4% a 2.3%), en tanto que la del producto decreció en ocho décimas de punto (de 4.1% a 3.3%). Fue entre 1997 y 1999, sin embargo, cuando ambas variables manifestaron una drástica caída en su crecimiento, alcanzando tasas de 1.6% anual en el caso del volumen de empleados y de 1.3% anual del PIB. Además de ilustrar la pérdida de dinamismo de la economía durante los años noventa, estas cifras revelan que la productividad media de la mano de obra ha sufrido un paulatino deterioro, que ha alcanzado mayor gravedad en los años recientes.¹⁵³

Los nuevos paradigmas del trabajo (neofordismo, neotaylorismo, reingeniería, toyotismo) y los procesos de flexibilidad laboral, de subcontratación y las reformas laborales que los acompañaron en América Latina no se establecieron para superar esa relación negativa empleo-producto, sino para reforzarla y proyectarla en una escala superior de explotación, organización y *acumulación primitiva de capital* en el contorno del patrón dependiente neoliberal y de la superexplotación del trabajo.

2. La transformación del mundo del trabajo

En las dos últimas décadas del siglo XX el mundo del trabajo se modificó drásticamente, resultado de un proceso histórico- estructural de largo plazo. Lo anterior se refleja en una modificación del mercado laboral en beneficio de sectores como el de los servicios y el conocimiento, como se observa en la Gráfica 1. Como indica la OIT:

la porción de empleados en los servicios ha subido significativamente durante los últimos cincuenta años en los países industrializados, mientras la porción de empleo industrial tradicional ha declinado firmemente. En los países desarrollados, las tendencias son similares. En los países industrializados dos tipos de servicios tienden a crecer más rápidamente: aquellos que proporcionan la información y apoyan el aumento de la productividad y eficiencia de las empresas, y los servicios sociales como salud, educación, investigación y gobierno. El desarrollo de la salud, la educación y los servicios gubernamentales acelerarán estas tendencias.¹⁵⁴

¹⁵³ CEPAL, 1993. Para C... junio de 20...

¹⁵⁴ OIT, W...

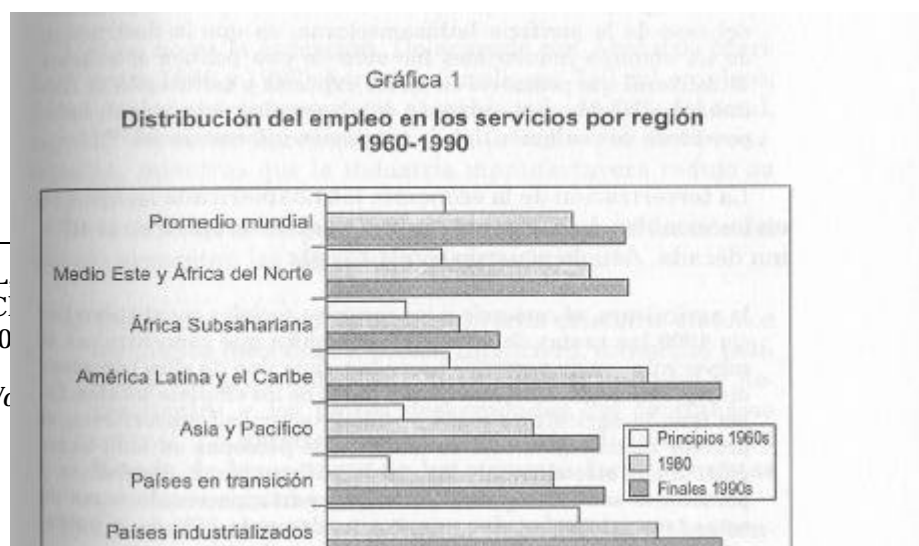


gráfico III.3, p. 19 de en ese país.

La OIT registra las tendencias globales en el largo plazo, sin embargo pasa por alto diferencias importantes. Como expresa José Luis Fiori:

cuando los teóricos del “post-industrialismo” decretan el “fin del trabajo”, lo único que hacen es observar los números que indican la disminución del peso relativo del empleo industrial en la estructura ocupacional. Pero incluso en ese punto, es evidente que el cambio se viene dando en forma extremadamente desigual entre los diferentes países. Si es posible afirmar que el empleo viene creciendo más rápidamente en el sector de servicios en Estados Unidos, Inglaterra y Canadá, no se puede decir lo mismo con relación a Japón, Alemania, Francia o inclusive en Italia. Sin hablar del caso de la periferia latinoamericana, en que la destrucción de los empleos industriales fue obra de una política económica ultraliberal que promovió en forma explícita y estratégica la desindustrialización y el aumento del desempleo estructural, independiente de cualquier tipo de revolución informacional.¹⁵⁵

La tercerización de la economía latinoamericana se aprecia en los cambios de la estructura sectorial del empleo en la última década. Así, de acuerdo con la CEPAL:

la agricultura, el comercio y los servicios sociales constituían hacia 1999 las ramas de actividad económica que concentraban el mayor número de personas ocupadas; cada una de ellas comprendía aproximadamente una quinta parte de los empleos totales. De las tres, la agricultura sigue siendo la actividad mayoritaria, al proveer de trabajo a casi 40 millones de personas en toda la región. En el otro extremo, los servicios financieros, domésticos y personales son los sectores con menor participación; la suma de estas tres categorías abarca aproximadamente 15% de la población ocupada, porcentaje similar al de la industria.

En contraste, el empleo en el sector agrícola prácticamente se estancó en los años noventa, con un crecimiento promedio anual que no alcanzó 1%. La mermada capacidad de la agricultura para generar nuevos empleos explica en buena medida el progresivo abandono de las áreas rurales —de contenido predominantemente agrícola— y la migración hacia las áreas urbanas, fenómeno ya destacado como una de las características demográficas de la década. A su vez, el empleo en las áreas rurales ha propendido a diversificarse hacia ramas de actividad distintas a la agricultura, con claros aumentos en la participación del comercio (de 8.2% a 9.4%), la industria (de 7.9% a 8.8%), la construcción (de 4.1% a 4.8%) y los servicios sociales (de 8.6% a 9.0%).

El resto de las actividades, entre las que se cuentan aquellas relacionadas con la prestación de servicios sociales, personales y domésticos, mostró un crecimiento similar al promedio, manteniendo tasas de participación relativamente estables. En las áreas urbanas, contexto de mayor relevancia para estos sectores, los servicios

¹⁵⁵ Fiori, “¿Adiós a la clase trabajadora?”, en *www.rebellion.org*, 6 de mayo de 2001.

presentaron un comportamiento levemente más dinámico durante los últimos años, particularmente en el caso del servicio doméstico, que creció en promedio 2.4% anual.¹⁵⁶

México no es la excepción. De acuerdo con Abelardo Mariña¹⁵⁷ entre 1980 y 1993 se crearon 2 millones 740 mil empleos, de los cuales el sector servicios absorbió más de 50% del total, seguido del sector agropecuario y de la industria de la construcción, mientras que la industria manufacturera redujo su ocupación.

De lo anterior se desprende que los cambios en el mundo del trabajo presentan las siguientes características:

- a) En primer término, la enorme brecha existente en todos los planos (económico, social, financiero, comercial político y cultural) entre los países subdesarrollados y dependientes y los países desarrollados del capitalismo central. Lo anterior se refleja también en la crisis del Estado de bienestar y de los sistemas ford-tayloristas que se asocian al mundo del trabajo.¹⁵⁸
- b) La reestructuración del Estado imperialista en los centros industrializados y del Estado dependiente en los periféricos, particularmente de América Latina, por la acción de las fuerzas del mercado y las presiones políticas del neoliberalismo en la década de los ochentas coadyuvó a despejar el camino para que el capital desarrollara nuevos sectores donde sus inversiones fueran rentables, como los servicios informáticos, *software*, telecomunicaciones, bancos y seguros.
- c) En la década de los noventas irrumpen nuevos sistemas productivos y de organización laboral que se articulan con los sistemas prevalecientes en la región antes del advenimiento del capitalismo neoliberal.
- d) Se consolida el pensamiento neoliberal y se proyecta negativamente sobre el mundo del trabajo.

Al lado de esta fragmentación, reestructuración y reorganización del mundo del trabajo en América Latina se resiente la incidencia del capital financiero especulativo y voraz que provoca cada vez más dificultades al movimiento cíclico del capital productivo y mercantil, lo que repercute negativamente en la estructura del empleo y en los mercados laborales. De esta forma se pasa de una estructura integral que articula el empleo, los salarios y la calificación de la fuerza de trabajo, a otra que autonomiza esos componentes integrados y los reestructura de manera separada dando origen a la flexibilización de la fuerza de trabajo regresiva y desproteccionista.¹⁵⁹

De forma que

la flexibilidad laboral o utilización flexible de la fuerza de trabajo tiende a modificar los sistemas de formación de salarios, la organización del trabajo y la jerarquía de las calificaciones, por lo que al mismo tiempo afecta las conquistas que la clase trabajadora logró durante el presente siglo, abriendo, de esta manera, un periodo de redefinición de la relación capital-trabajo.¹⁶⁰

En el centro de esta redefinición figura la pérdida de derechos laborales y sociales de los trabajadores. Las reformas laborales adoptadas en América Latina durante la década de los noventas se centran en las siguientes políticas que más interesan a los empresarios para flexibilizar el trabajo:

- a) Facilidad de contratación y de despido con base en la disminución del costo esperado de despido (en

¹⁵⁶ CEPAL, *Panorama Social de América Latina*, Organización de las Naciones Unidas, Santiago, 1999-2000, pp. 95-96.

¹⁵⁷ Abelardo Mariña, "Factores determinantes del empleo en México, 1980-1998", en *Comercio Exterior* No. 5, México, mayo de 2001, p. 414.

¹⁵⁸ De esta problemática dan cuenta los trabajos de la escuela de la regulación. Para una exposición y análisis crítico de esta escuela véase: Thomas Gounet, *op. cit.*

¹⁵⁹ Véase a Octavio Lóyzaga de la Cueva, *La flexibilización... op. cit.*

¹⁶⁰ María de los Ángeles Pozas, *op. cit.*, p. 82.

meses de salario). Este indicador estimula la contratación temporal sin obligación para el patrón y a ello apuntan las reformas laborales en curso.

b) Flexibilidad de la jornada laboral, medida según los “sobrecostos” que signifiquen las jornadas extras de trabajo (horas extraordinarias), que tienden cada vez más a no ser remuneradas.

c) Aumento de las contribuciones a la seguridad social como proporción de los salarios y disminución de las correspondientes al capital.

d) Ruptura de las “rigideces” debidas a la legislación sobre salario mínimo, que para el empresario se traducen en supuestas “restricciones” para la contratación de nuevo personal.¹⁶¹

Desde el punto de vista del capital, el “cambio estructural” que refleja el triunfo de la política laboral, expresa la “transición” en América Latina de un régimen protector con estabilidad en el empleo a un régimen temporal y previamente limitado en los contratos de trabajo. En efecto,

A principios de la década de los setenta en los países industrializados y a fines de los ochenta en América Latina, empezaron a proliferar contratos de trabajo de carácter coyuntural. Por la crisis económica, o por otras razones circunstanciales, se abrieron las puertas a la contratación de trabajadores por tiempo limitado, sin tener en cuenta la naturaleza del trabajo a realizar. La multiplicación y la sucesión ininterrumpida de tales contratos hasta nuestros días han fundado el parecer político y doctrinal de que los contratos temporales constituyen en sí una nueva categoría y que cuestionan y modifican definitivamente el principio, hasta ahora indiscutido, de la estabilidad en el empleo. Quizá por ello las normas sobre contratación temporal han aparecido con extensión especial allí donde, como en España y en América Latina, imperaba con mayor rigor el principio de estabilidad.¹⁶²

Desde comienzos de la década de los ochentas en América Latina la ruptura de ese “principio de estabilidad” laboral tiene efectos directos e indirectos.

De manera directa, se tradujo en un brutal aumento de los empleos y contratos de trabajo temporales. Alrededor de 90% de los contratos de trabajo en el segundo lustro de la década de los noventa del siglo pasado fueron contratos temporales. Destacan casos extremos como el de Perú (que lleva el liderazgo en este punto, seguido de México) donde en 1997 casi la mitad de los asalariados privados formales tenían algún tipo de contrato temporal; la cifra aumentó en 1998 y 1999.¹⁶³ Víctor Tokman calcula que alrededor de 35% de los asalariados está en esas condiciones en Argentina, Colombia y Chile y 74% en Perú.¹⁶⁴

En promedio, en la década de los setentas, este tipo de contratos temporales en la región representaba sólo 5% de los contratos de la población económicamente activa (PEA); en la actualidad la cifra fluctúa entre 35% y 40%.

Por otro lado, la ruptura de ese “principio de estabilidad” laboral desde comienzos de la década de los ochentas en América Latina provocó de manera indirecta un inusitado aumento de empleos de baja productividad en el sector informal, donde priva una realidad laboral injusta y desigual para millones de personas. El siguiente diagnóstico de la CEPAL muestra los efectos de las políticas de ajuste estructural y de las reformas laborales en los mercados de trabajo:

alrededor de 66 millones de personas en las áreas urbanas laboran actualmente en el sector informal o de baja productividad, que provee 48% de los empleos urbanos en América Latina. La alta correlación entre informalidad y precariedad en el mercado laboral permite interpretar estas cifras como un indicio de la mala calidad del empleo

¹⁶¹ Eduardo Lora, *Las reformas estructurales en América Latina: Qué se ha reformado y cómo medirlo*, Banco Interamericano de Desarrollo, diciembre de 2001, p. 21. (Documento disponible en formato PDF).

¹⁶² María Luz Vega Ruíz (editora), *op. cit.*, p. 25.

¹⁶³ Jaime Saavedra, “Angustias laborales en el Perú de hoy. Pistas para salir de una encrucijada”, en <http://www.grade.org.pe/boletin/01/art02.htm>.

¹⁶⁴ Víctor Tokman, “El desempleo no se va de América Latina”, en *Clarín*, Buenos Aires, 18 de diciembre de 1998.

prevaleciente en la región, usualmente relacionada con aspectos tales como la inestabilidad laboral y la falta de acceso a la seguridad social. Un 52% de los ocupados urbanos —alrededor de 70 millones de personas— realiza actividades enmarcadas en el ámbito del sector formal. En los años noventa, la precariedad de las ocupaciones se fue acentuando paulatinamente, como lo sugiere la creciente proporción de empleos de baja productividad. Desde 1990, la proporción de empleos informales en el área urbana se ha elevado en más de cinco puntos porcentuales, equivalentes a un crecimiento del sector informal cercano a los 20 millones de personas. En otras palabras, de cada 10 personas que se integraron al mercado laboral durante el decenio, 7 lo hicieron al sector informal. El deterioro de la calidad laboral se hace más ostensible cuando se comprueba que la proporción de los nuevos empleos absorbidos por el sector informal ha venido creciendo en los últimos años, al pasar de 67.3% en el periodo 1990-1994 a 70.7% en el de 1997-1999.¹⁶⁵

Este vasto mercado de trabajo informal, precario, desprotegido y flexible reforzó la segunda forma negativa de la flexibilidad arriba mencionada y que tiende a institucionalizarse con la crisis, el ajuste estructural y las reformas laborales regresivas. Se concretan así dos tendencias en la lógica del patrón de acumulación dependiente neoliberal, a saber: a) la creciente sustitución del trabajo vivo debida a la introducción de innovaciones tecnológicas, (en particular la informática) y b) la pérdida de derechos contractuales y constitucionales de los trabajadores. Son ejemplares a este respecto los casos de México¹⁶⁶, Chile y Brasil (donde se ha establecido el derecho del capital a ocupar temporalmente a la fuerza de trabajo mediante contratos temporales que reducen significativamente los gastos de indemnización por concepto de despido).¹⁶⁷

El crecimiento de la informalidad de los mercados de trabajo está condicionado también por políticas deliberadas de las empresas para convertir masas crecientes de empleados y trabajadores formales en trabajadores precarios sin derechos ni contrato. En Brasil, por ejemplo, la proporción de ocupaciones de trabajadores “con cartera” (con contrato de trabajo) cayó de 56.71% en 1982 a 46.72% en 1997, mientras la proporción de “trabajadores sin cartera” (sin contrato), aumentó de 21.18% en el primer año a 24.77% en el segundo.¹⁶⁸ En números absolutos, las cifras respectivas indican una disminución de los trabajadores de la primera categoría (con contrato) de 19 millones 655 mil 724 en 1995, a 19 millones 645 mil 917 en 1999, mientras que los trabajadores sin contrato aumentaron de 4 millones 615 mil 875 en el primer año a

¹⁶⁵ CEPAL, *Panorama Social de América Latina, 2000-2001*, Naciones Unidas, Santiago, 2002.

¹⁶⁶ Actualmente existen en México tres anteproyectos de reforma a la legislación laboral vigente (Ley Federal del Trabajo y Artículo 123 de la Constitución Política del país): la del gobierno federal, a través de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, y que en esencia recoge la iniciativa que presentó el Partido Acción Nacional (PAN) en 1995; la del Partido de la Revolución Democrática (PRD) y la de la Unión Nacional de Trabajadores (UNT), estas dos últimas presentadas en la Cámara de Diputados el 5 de junio de 2002. El rasgo común de los tres anteproyectos es su carácter neoliberal; expresa la misma tendencia a la flexibilidad regresiva en nuestro país. Para un análisis, véase Max Ortega, “Programa neoliberal, reforma de la LFT y resistencia sindical y popular”, ponencia presentada en *La Legislación Laboral a Debate, Mesa de Debate No. IV: Los investigadores del mundo del trabajo, su análisis y sus posturas ante la Ley Federal del Trabajo*, 22 de agosto de 2002 en el Auditorio del Sindicato Mexicano de Electricistas (SME). Véase asimismo mi ponencia “Empleo y desempleo en el ciclo neoliberal” en la sede del Sindicato Independiente de Trabajadores de la Universidad Autónoma Metropolitana (SITUAM), México, 20 de agosto de 2002, presentada en el mismo evento.

¹⁶⁷ En enero de 1998 el Senado brasileño aprobó la *Ley de Trabajo Temporal*, que “flexibiliza” el trabajo en todo el país. Esta ley permite establecer contratos temporales de 12 meses, los cuales pueden renovarse hasta por otros 12 meses más, y el empresario queda libre de la indemnización del 40% del *Fondo de Garantía por Tiempo de Servicio (FGTS)* en caso de despido, mientras que el *Valor Patronal a la Contribución del FGTS* cae de 8% a 2% al mes. Esta ley “permite la institucionalización del nuevo (y precario) mundo del trabajo en Brasil”, de acuerdo con Giovanni Alves, *op. cit.*, p. 246.

¹⁶⁸ Víctor Soria Murillo, “El mercado de trabajo en Brasil y México a la luz de la integración regional y la crisis financiera”, en *Comercio Exterior* No. 5, mayo de 2001, p. 426, Cuadro 1.

4 millones 731 mil 291 en el segundo.¹⁶⁹

Otro fenómeno que resulta de este proceso es el reforzamiento de viejas relaciones de trabajo que, enraizadas en sistemas de producción tradicionales y/o precapitalistas, se concentran preferentemente en el sector informal urbano que recluta a la población precarizada de las urbes al son de cada ciclo recesivo (cada vez más frecuente e intenso) del capital.

3. Reconfiguración de la centralidad del trabajo y el nuevo sujeto obrero en la mundialización del capital

En la última década del siglo XX —que podíamos bautizar como la de la *moda globaloney*, el *globalismo light* o del *conocimiento.com*— proliferaron los ideólogos que pretendían “demostrar” presuntos cambios de importancia histórica en el mundo del trabajo y en la relación de éste con el capital y el Estado. El primero supuestamente perdía su centralidad en beneficio de las fuerzas del conocimiento y la tecnología. La segunda se convertía en una nueva relación de subordinación corporativa de los sindicatos para codificar la flexibilización y la desreglamentación del trabajo, así como la desmovilización y atomización del movimiento obrero y sindical, el cual perdía así la posibilidad histórica de trascender el orden capitalista.

De la evidente constatación de esos cambios históricos (centralidad del trabajo y reconfiguración de la relación trabajo- capital), que afectaron los procesos productivos de las ramas industriales completas y el lugar que ocupaba el mundo del trabajo en la sociedad; no se puede inferir, sin embargo, como postulan las teorías neoclásicas y funcionalistas, que el mundo del trabajo (la fuerza de trabajo, los procesos de trabajo, la subjetividad, etcétera) haya dejado de ser la fuerza esencial de la producción y la creación del valor. Tampoco se puede sostener que el trabajo haya perdido su valor central en tanto fuerza de transformación histórico-social y de enfrentamiento con el capital. Más bien,

lo que muestran las estadísticas es que esos millares de desempleados siguen vinculados al mismo “paradigma del trabajo”, sólo que ahora como trabajadores precarizados, tercerizados o subcontratados, con derechos cada vez más limitados y cada vez más ajenos del mundo de las organizaciones sindicales. Una transformación social gigantesca, pero que no fue el resultado natural, ni mucho menos benéfico, de las nuevas tecnologías informacionales, fue, en gran medida, el resultado de una reestructuración política y conservadora del capital, en respuesta a la pérdida de rentabilidad y gobernabilidad que enfrentó durante la década del setenta”.¹⁷⁰

Los analistas sintetizan estos cambios de la siguiente manera. Jeremy Rifkin, por ejemplo, escribe:

En el pasado, cuando una revolución tecnológica afectaba al conjunto de puestos de trabajo en un determinado sector económico, aparecía, de forma casi inmediata, un nuevo sector que absorbía el excedente de trabajadores del otro. En los inicios del presente siglo, el incipiente sector secundario era capaz de absorber varios de los millones de campesinos propietarios de granjas desplazados por la rápida mecanización de la agricultura. Entre mediados de la década de los treinta y principios de los ochenta, el sector de los servicios fue capaz de volver a emplear a muchos de los trabajadores de “cuello azul” sustituidos por la automatización. Sin embargo, en la actualidad, dado que todos estos sectores han caído víctimas de la rápida reestructuración y de la automatización, no se ha desarrollado ningún sector “significativo” que permita absorber los millones de asalariados que han sido despedidos. El único que se vislumbra en el horizonte es el del conocimiento, una elite de industrias y de disciplinas profesionales responsables de la introducción en la nueva economía de la alta tecnología del futuro. Los nuevos profesionales —los llamados analistas simbólicos o trabajadores del conocimiento— provienen del campo de la ciencia, de la ingeniería, de la gestión, de la consultoría, del marketing, de los medios de comunicación y del ocio. Mientras que su número continúa creciendo, seguirán siendo pocos si los comparamos

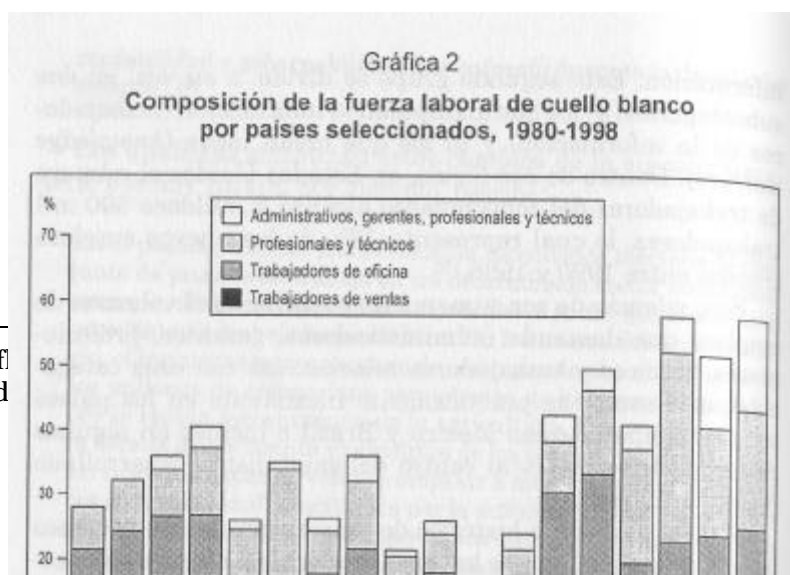
¹⁶⁹ Según el *Conselho Nacional dos Direitos da Mulher*, Gobierno de Brasil, de acuerdo con datos de la Fundación IBGE. Tabulações Especiais del PNAD de 1995 e 1999; Fundação Seade, www.mj.gov.br/sedh/cndm/genero/mj01.html.

¹⁷⁰ José Luís Fiori, *op. cit.*

con el número de trabajadores sustituidos por la nueva generación de “máquinas pensantes”.¹⁷¹

Debemos aclarar lo que se entiende por “trabajador del conocimiento” o “analista simbólico”. Según la OIT, un “trabajador del conocimiento” es aquel que no solamente posee un conocimiento sino que, además, genera ideas y nuevos conocimientos. De acuerdo con esta definición, la OIT apoyada en fuentes de la OCDE, estima que este tipo de trabajadores pueden ser clasificados en dos grandes grupos: a) trabajadores no ligados al sector de información y b) trabajadores ligados a la información. Este segundo grupo se divide, a su vez, en dos subcategorías: a) los que manipulan la información (trabajadores de la información) y b) los que crean ideas (*knowledge workers*). Dentro de esa lógica, en Estados Unidos el número de trabajadores del conocimiento alcanzó 2 millones 500 mil trabajadores, lo cual representa 18% de los nuevos empleos creados entre 1990 y 1998.¹⁷²

Pero además de ser sumamente restringido el volumen de empleos que demanda (administradores, gerentes, profesionistas, técnicos y trabajadores relacionados con esas categorías), este sector es prácticamente inexistente en los países subdesarrollados como México y Brasil e incluso en algunos países pertenecientes al centro del capitalismo desarrollado (véase Gráfica 2).



¹⁷¹ Jeremy Rifkin
¹⁷² OIT, World
31.

Si en el desarrollo histórico de los servicios en las naciones industrializadas “parece haberse producido un desplazamiento más normal de la fuerza de trabajo del sector primario al secundario y, más tarde, al terciario”, en los países subdesarrollados y dependientes, “la fuerza de trabajo excedente se movió obligatoriamente en mayor medida hacia la actividad terciaria en primera instancia”.¹⁷³

Pero esta situación de relativo equilibrio de los cambios intersectoriales del empleo en los países desarrollados, y de completo caos y desequilibrio en los dependientes y subdesarrollados, parece estar confluyendo hacia un punto medio en donde el crecimiento de los servicios es lento, marginal e incluso decadente en algunos puntos del sistema.

Rifkin asume que el sector del conocimiento posee una dinámica de absorción de empleo sumamente baja. Aun esforzándose por elevar los niveles educativos y la calificación de los trabajadores, por ejemplo en Estados Unidos —como de hecho ocurrió durante la administración Clinton—, el sector de conocimiento es sumamente restringido. Además obliga a sus aspirantes a elevar sus grados de conocimiento y calificación como demanda el sistema educativo norteamericano, el cual exige niveles mínimos de noveno grado. Esta restricción se expresa en el hecho de que incluso,

si los programas de reeducación y reciclaje a gran escala fuesen puestos en marcha, no existirían suficientes puestos de trabajo de alta tecnología en la economía automatizada del siglo XXI como para llegar a absorber el número de trabajadores despedidos.¹⁷⁴

Los datos anteriores permiten refutar la existencia de una “sociedad sin trabajadores” que presuntamente habría sido edificada con base en las tecnologías de la comunicación y la información. Efectivamente, por más que ocurran cambios que puedan modificar el lugar que tiene el trabajo en la producción y en la acumulación de capital, ¿se puede producir y acumular capital sin trabajadores asalariados? ¿Podría el trabajador dejar de tener un papel central en la producción de valor? ¿Quién podría ocupar su lugar?

La Gráfica 1 muestra que en la economía mundial, al final de los años noventa del siglo XX, los servicios absorbían en promedio poco menos de 50% del empleo, mientras que en los países industrializados ese promedio es, en el mismo periodo, alrededor de 65%.

En Estados Unidos, según Rifkin,¹⁷⁵ el porcentaje promedio actual es aún mayor pues los servicios

¹⁷³ Silvio Baró, *op. cit.*, p. 70.

¹⁷⁴ Rifkin, *El fin del trabajo*, *op. cit.*, p. 61.

¹⁷⁵ *Ibid.*, p. 121.

absorben más de 77% de la fuerza total de trabajo; producen 75% del valor agregado; más de la mitad del valor agregado nacional, y más de la mitad del valor agregado de la economía mundial. Las nuevas actividades industriales ligadas a la informática abarcan, según este mismo autor, 25% del total de la economía estadounidense en actividades como finanzas, entretenimiento, comunicaciones, educación y servicios a las empresas. Si a ese porcentaje se agrega el 15% del total de la economía que representan las industrias ligadas a la biotecnología (agrícola, fibras y tejidos, materiales de construcción, energía y farmacéuticas), tenemos que 40% de la economía estadounidense tiene un soporte en las tecnologías de la comunicación e información.¹⁷⁶

Sin embargo, otros datos restan importancia al sector de comunicaciones y tecnología cuando se relaciona con la dinámica de la productividad. Petras plantea lo siguiente:

La comparación del crecimiento de la productividad en USA en los últimos 50 años no apoya el argumento globalizador. Entre 1953-73, antes de la llamada revolución de la información, en USA la productividad creció una media de 2,6%; con la introducción de los ordenadores, la productividad creció entre 1972-95 menos de la mitad. Incluso en el llamado *boom* de 1995-99, el crecimiento de la productividad se situó en 2,2%, todavía por debajo de las cifras del periodo anterior a los ordenadores. Japón, el país que hace un uso más extenso de ordenadores y robots ha sido testigo de una década de estancamiento y crisis. Entre los años 2000-01, el sector de la información se sumió en una profunda crisis. Decenas de miles de trabajadores fueron despedidos, cientos de empresas suspendieron pagos, la cotización de las acciones cayó alrededor de 80%. La burbuja especulativa que definió la llamada “economía de la información” explotó. Aún más, la mayor fuente de crecimiento de la productividad según los globalizadores estaba en la informatización del área de la fabricación de ordenadores. Algunos estudios han mostrado que los ordenadores usados en los centros de trabajo se dirigen más al trabajo personal que al intercambio de ideas. Algunas estimaciones sitúan en 60% el tiempo de ordenador destinado a actividades no relacionadas con la empresa. Las empresas de fabricación de ordenadores suponen 1.2% de la economía de los USA y menos de 5% del capital.

Todavía más, el censo de población de USA proporciona otra explicación a las cifras de alta productividad: los cinco millones de trabajadores americanos mayoritariamente inmigrantes ilegales que inundaron el mercado de trabajo norteamericano en los 90. Si consideramos que la productividad se mide por la producción por trabajador estimado, los cinco millones de trabajadores no contabilizados inflaron los datos de productividad. Si se incluyen los cinco millones, las cifras bajarían más de 2%.

Con la caída de la economía de la información y su valor en bolsa, se hace claro que la *revolución de la información no es la fuerza trascendente que define a las economías de los grandes estados imperialistas y menos aún configura un nuevo orden mundial*. El hecho de que la mayoría de la gente disponga de ordenadores y que algunas empresas tengan mayor control sobre sus inventarios, etc., no significa que el poder se haya alejado de los Estados-nación. Las afirmaciones de los publicistas sobre la “revolución de la información” no tienen fundamento, ya que los inversores en bolsa trasladan sus inversiones hacia la economía real y lejos de las empresas ficticias de alta tecnología, que no obtienen beneficios y sí, en cambio, pérdidas crecientes.¹⁷⁷

En todo caso, las actividades ligadas a la informática y a los ordenadores —a diferencia de ramas productivas como la textil, el hilado mecánico y la mecánica y química aplicadas a actividades como lavandería, tintorería y estampado, que sirvieron como motor de la Primera Revolución Industrial del siglo XVIII— hoy no representan un factor capaz de elevar sustancialmente la productividad y, por consiguiente, de sacar a las economías desarrolladas del atolladero en que se encuentran.

Este perfil de la *new economy* asimila de manera restringida a los nuevos empleos ligados a las nuevas tecnologías y al nuevo universo de los paradigmas del mundo del trabajo. En términos generales, en el Cuadro 6 se aprecia que los empleos del sector de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación representan 4.4% del empleo total en los países más industrializados (Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Inglaterra, Italia y Suecia).

¹⁷⁶ *Ibid.*, p. 81.

¹⁷⁷ James Petras, *Centralidad del Estado en el mundo actual*, en www.rebellion.org, 26 de mayo de 2001. Cursivas mías.

Cuadro 6
Participación del empleo en el sector
de las Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación
en países desarrollados seleccionados, 1999

Pais	Empleo en NTIC/ empleo total	Total hombres y mujeres	Número de mujeres	% mujeres/hombres
Alemania	3.5	125,500	41,600	33.2
Francia	4.0	90,500	35,800	39.5
Inglaterra	5.0	133,800	36,100	27.0
Italia	3.1	63,200	19,700	31.1
Suecia	5.4	21,400	7,700	36.2
Unión Europea (15 países)	3.9	571,200	181,300	31.7
Estados Unidos*	6.1	740,000	n.d.	n.d.
Japón*	4.3	8,700	n.d.	n.d.

Fuente: Con datos de OIT, *World Employment Report 2001, Life at work in the information economy*, Geneve 2001, p. 33.
* Para Estados Unidos, datos de 1999; para Japón, datos de 1997.

De este cuadro destacan dos hechos relevantes. En primer lugar, el sector de información y comunicación representa sólo 6.1% del total del empleo en Estados Unidos, mientras que en 15 países de la Unión Europea —donde comparecen Francia y Alemania que absorben entre ambos alrededor del 50% del PIB regional—, dicha proporción representa 3.9% del empleo total. Obsérvese que a pesar de la propaganda en el sentido de la tendencia a la “igualdad” de los géneros que supuestamente conlleva el sector de información y comunicación, el porcentaje de empleo de mujeres respecto a los hombres en dicho sector es de 33% en promedio, exceptuando Japón y Estados Unidos para los que no contamos con información. De cualquier manera destaca la baja participación de las mujeres trabajadoras en el sector de las nuevas tecnologías, en Inglaterra (27%), Italia (31.1%) y en el conjunto de la Unión Europea (31.7%) que comprende 15 países.

En el caso de Francia, el Instituto Nacional de Estadísticas y Estudios Económicos (INSEE) demostró

que el porcentaje del crecimiento ligado a las nuevas tecnologías asciende apenas a 0.3 ó 0.4 puntos. Mucho más radical es el estudio realizado por el Bureau of Labor Statistics (BLS), un organismo estadounidense que publica anualmente proyecciones sobre el mercado del trabajo por periodos de 10 años. Según los datos del BLS, la gran mayoría de los puestos creados no salen del mundo de Internet ni de la información, sea en lo que corresponde al periodo 1986-1996, como al que va de 1996 a 2000.

Sobre un total de 4,1 millones de puestos de trabajo, y entre las diez “profesiones” más significativas, sólo una está ligada a las nuevas tecnologías. Se trata del puesto de analista de sistemas, evaluado con una perspectiva de 521 000 empleos. Las profesiones siguientes corresponden a la economía tradicional: cajeros, en-fermeros, vendedores, empleados de oficina clásicos, etc. Comentando esas cifras, Jean Gadrey acota: “Estamos muy lejos de la mitología de un trabajo propulsado por las nuevas tecnologías ya que siete de las 10 profesiones no exigen ninguna educación superior del trabajador”. Ningún experto ni analista niega, sin embargo, el “terremoto sociocultural” provocado por la comunicación y la economía de redes.¹⁷⁸

Es cierto que la demanda de profesionales y técnicos es mayor que la de no profesionales y personal

¹⁷⁸ Eduardo Febro, “Qué fue de la ‘nueva economía’”, en *Página 12*, 15 de enero de 2001.

descalificado o semicalificado sobre todo en los servicios. Pero este mercado de trabajo no se desarrolla, como ya se mencionó, en procesos y empresas de tecnología de punta informatizados. Según la OIT,

La demanda de trabajadores calificados ha aumentado tanto en los países desarrollados como en los países en vías de desarrollo. Entre 1981-1996 los nuevos empleos creados en las economías avanzadas han sido sobre todo para profesionales y técnicos. En los países en desarrollo estas mismas categorías ocupacionales han experimentado crecimientos notables, pero en menor grado.

Por el contrario, el aumento de empleos para los trabajadores de producción, entre los que se incluyen trabajadores manuales y artesanos diestros, pero principalmente trabajadores no calificados o poco calificados, ha sido pequeño tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados, y en algunos casos no ha habido aumento, sino disminución. La única excepción a esta regla se encuentra en el sector de ventas y de servicios. La creciente incorporación a este sector de trabajadores no calificados refleja el auge de los servicios en las economías desarrolladas, así como una tendencia de los que buscan trabajo a capacitarse en las destrezas demandadas por los empleos del sector de los servicios.¹⁷⁹

Ciertamente el sector de los servicios ha entrado en un proceso estacionario porque “La automatización y la reingeniería ya están empezando a sustituir el trabajo humano en un amplio espectro de campos relacionados con este sector”.¹⁸⁰ Sin embargo, esta pérdida de dinamismo de los servicios en la creación de empleos no significa, ni mucho menos, que el trabajo asalariado deje de existir o quede minimizado frente a otras fuentes de producción como la tecnología o la ciencia. Como dice James Petras cuando critica a los partidarios de la “tercera vía” socialdemócrata,

las pretensiones de los ideólogos de la tercera vía acerca de que estamos ingresando en una nueva era económica, postindustrial, una economía de alta tecnología informática, son de una falsedad patente. En Estados Unidos, las industrias de computadoras representan menos de 3% de la economía. Su impacto en la productividad ha sido insignificante y el valor de sus acciones ha sido enormemente inflado por los ideólogos de la tercera vía y los especuladores del mercado de valores. Los sistemas informáticos de alta tecnología son un elemento subordinado a una economía predominantemente financiera e industrial, más que una fuerza dinámica independiente. El intento de los ideólogos de la tercera vía de darles un brillo tecnológico posmoderno, al ligarlo a los magnates financieros multimillonarios, simplemente hace agua. Las realidades económicas, una vez más, desmienten las pretensiones ideológicas.¹⁸¹

Como vemos, el desarrollo de la sociedad informática no permite justificar la tesis relativa a que el trabajo asalariado ya no es el eje del conflicto social y de la reproducción del sistema debido a la disminución del volumen de empleo en el sector industrial y al crecimiento del mismo en sectores como los servicios. Por el contrario, es una realidad palpable que el sistema capitalista —y, por tanto, el trabajo asalariado— ha ensanchado su esfera de acción, y las “nuevas formas” de trabajo que generalmente se ponen como ejemplo para “comprobar” la supuesta pérdida de centralidad del trabajo (como el trabajo a domicilio, el trabajo a destajo, los servicios, el trabajo por cuenta propia, el trabajo intelectual en las industrias de la computación y de microchips, etcétera) corresponden a la lógica del capital global. Por lo demás, es evidente que la informalidad y la marginalidad no se sustraen a las determinaciones del ciclo del capital, particularmente a la dinámica capitalista de los precios y por ende de los salarios, tasas de interés, moneda, tipo de cambio, etcétera y de la circulación capitalista en general.

Ni siquiera los emporios selectos del “analista simbólico” del capitalismo informático escapan a esas determinaciones. Así en el *Silicon Valley* en California, Estados Unidos, además de la existencia de largas jornadas de trabajo de hasta 60 horas a la semana en promedio, el aumento de trabajadores ha sido

¹⁷⁹ OIT, Informe sobre el empleo en el mundo 1998-1999, Tendencias del empleo en el mundo: un panorama desalentador, Ginebra, 1999.

¹⁸⁰ Rifkin, *El fin del trabajo*, op. cit., p. 29.

¹⁸¹ James Petras, *Globaloney, el lenguaje imperial, los intelectuales y la izquierda*, Antídoto-Herramienta, Buenos Aires, 2000, pp. 151-152.

fundamentalmente en la forma de “trabajadores temporales” y por “cuenta propia” (ver Cuadro 7).

Cuadro 7

Número de trabajadores y categoría
en *Silicon Valley*, California, 1984-1997

Categoría	1984	1997	Variación % 1984-1997
Trabajadores temporales	12,340	33,230	159%
Trabajadores por cuenta propia	45,700	69,000	53%
Fuerza de trabajo total	761,200	933,200	23%

Fuente: C. Benner "Building community-based careers: Labor market intermediaries and flexible employment in Silicon Valley", unpublished paper, University of California, Berkeley, abril 2000.¹⁸²

Contrariamente a las tesis sociológicas funcionalistas que afirman que la clase obrera ya no es el motor y el eje de las transformaciones histórico-sociales, veremos surgir una nueva clase obrera, una vez terminada la reestructuración del mundo del trabajo; es decir, una clase que vive de la *venta* de su fuerza de trabajo, la cual será el polo opuesto al capital para acelerar los cambios de orden social, económico y político que reclama la humanidad. En esta perspectiva se deberán enmarcar los llamados movimientos sociales en América Latina y en el mundo.¹⁸³

4. Centralidad del mundo del trabajo en la mundialización del capital

Es vasta la literatura que postula que la tesis marxiana sobre la inevitable separación del trabajo manual y el intelectual en el capitalismo ha sido “superada” por la nueva normatividad de los sistemas de automatización flexible, que reunifica el *saber-hacer* del obrero en el proceso productivo.¹⁸⁴ Los autores de esa corriente afirman que las nuevas formas de organización del trabajo y los nuevos métodos de producción, como los articulados en el paradigma japonés, están diseñados para “enriquecer” las tareas y los conocimientos de los obreros. Por tanto, depende de éstos, de su disposición, disciplina e involucramiento con la empresa, que ese “ideal” se realice de manera efectiva y afectiva.

Las tesis posmodernas de la sociología del trabajo expresan esa concepción ideológica, propia de los manuales norteamericanos de administración empresarial que responden a los intereses de los patrones y del capital en general.¹⁸⁵ Estos autores conciben al obrero aislado, como dependiendo de *sí* mismo (un Robinson Crusoe, diría Marx) y no de las relaciones económicas, burocrático-políticas preexistentes que

¹⁸² Cit. por OIT, *op. cit.* P. 31.

¹⁸³ Para este tema puede consultarse el libro de Jaime Osorio, *Las dos caras del espejo, ruptura y continuidad en la sociología latinoamericana*, Triana México, 1995, donde el autor *dialectiza* sin diluir la relación existente entre *clases* y *sujetos sociales*.

¹⁸⁴ Cf. por ejemplo, Michel Piore y Charles Sabel, *La segunda ruptura industrial*, Madrid, Alianza Editorial, 1990 y Daniel Bell, *El advenimiento de la sociedad post-industrial*, Alianza Editorial, Madrid, 1989. Es importante señalar que la concepción de la “unificación” del saber-hacer del obrero con los nuevos paradigmas del trabajo, como el toyotismo, es propia de las escuelas empresariales de Recursos Humanos. Para una posición en contrario véase Benjamín Coriat, *Pensar al revés, siglo XXI*, México, 1992.

¹⁸⁵ Por ejemplo, Clause Offe, *op. cit.*; André Gorz, *Adiós al proletariado (más allá del socialismo)*, Editorial El Viejo Topo, Barcelona, 1982; J. Habermas, “Técnica e ciencia como ideología”, en *Os pensadores*, Sao Paulo, abril de 1975; Anthony Giddens, *Un mundo desbocado*, Editorial Taurus, Madrid, 2000; Jeremy Rifkin, *El fin del trabajo, op. cit.*, y *La era del acceso, op. cit.* Sin embargo fue Daniel Bell, *op. cit.*, quien sintetizó las características de la “nueva sociedad”: a) economía de servicios, b) predominio de la clase profesional y técnica, c) primacía del conocimiento teórico, d) planificación de la tecnología y, e) uso de tecnología intelectual.

se erigen sobre él y afianzan su condición de enajenación.¹⁸⁶ Por otro lado, ubican al capital como si estuviera “separado” del sistema que él anima, el sistema capitalista, sin entender que ambos (capital y trabajo) no pueden existir separadamente, sino dentro del sistema de explotación y de dominación.

Los sistemas de organización del trabajo emanados de la mundialización del capital constituyen condiciones preexistentes para las nuevas generaciones obreras. Esta tesis fue esbozada por Marx en su polémica con Proudhon cuando, en una carta dirigida a Annenkov el 28 de diciembre de 1846, dice que:

los hombres no son libres de escoger sus *fuerzas productivas* —base de toda su historia—, pues toda fuerza productiva es una fuerza adquirida, producto de una actividad anterior. Por lo tanto, las fuerzas productivas son el resultado de la energía práctica de los hombres, pero esta misma energía se halla determinada por las condiciones en que los hombres se encuentran colocados, por las fuerzas productivas ya adquiridas, por la forma social anterior a ellos, que ellos no han creado y que es producto de las generaciones anteriores. El simple hecho de que cada generación posterior se encuentre con fuerzas productivas adquiridas por las generaciones precedentes, que le sirven de materia prima para la nueva producción, crea en la historia de los hombres una conexión, crea una historia de la humanidad, que es tanto más la historia de la humanidad por cuanto las fuerzas productivas de los hombres, y por consiguiente sus relaciones sociales, han adquirido mayor desarrollo.¹⁸⁷

Esta *conexión* entre generaciones *posteriores* de obreros y fuerzas productivas preexistentes *determina* la constitución de nuevos paradigmas laborales por encima de la voluntad individual o social. Es así como debemos entender la nueva condición estructural e institucional de las relaciones sociales en el capitalismo mundializado.

Esa misma condicionalidad histórico-estructural explica el tránsito del trabajo rígido fordista-taylorista al flexible y rotativo, y la incorporación de salarios de productividad, normas de competencia, cultura laboral productivista congruente con el aumento de las tasas de explotación y con el desmantelamiento de derechos como antigüedad, permanencia, sindicalización, huelga, etcétera.¹⁸⁸

Los ideólogos que postulan la pérdida de centralidad del mundo del trabajo en el capitalismo actual afirman que las fuerzas del conocimiento y de la ciencia lo habrían sustituido luego del desplazamiento del fordismo-taylorismo que se extendió después de la Segunda Guerra Mundial.¹⁸⁹ Sin embargo estos ideólogos olvidan que esas fuerzas existen articuladas con los paradigmas organizativos y de explotación que han surgido de la reestructuración del capital y de la crisis del sistema.

En la base de la *conexión* entre fuerzas productivas y relaciones sociales en el capitalismo globalizado, radica la dialéctica ciencia-tecnología-trabajo y la relación trabajo/capital. Esto es lo que los autores modernistas y posmodernistas de la sociología olvidan al plantear que, conforme se desarrollan los sistemas de producción mediante la aplicación de la ciencia y la técnica al proceso productivo, el trabajo asalariado y su figura social (el obrero) dejaron de ser la fuerza motriz del sistema y han pasado a segundo término respecto a la ciencia, la técnica y el conocimiento en beneficio de la teoría de los “nuevos sujetos sociales”. Con lo anterior pretendieron “echar” por tierra la teoría del valor de Marx y, con ella, su edificio

¹⁸⁶ Para este tema véase a István Meszáros, *op. cit.*, y el polémico libro de reciente aparición de John Holloway *Cambiar el mundo sin tomar el poder, el significado de la revolución hoy*, coedición Universidad Autónoma de Puebla-Herramienta, Buenos Aires, 2002.

¹⁸⁷ La carta citada está incluida en Karl Marx, *Apéndice de La miseria de la filosofía*, Ediciones de Cultura Popular, México, 1972, p. 171.

¹⁸⁸ Para este tema consúltense los trabajos de Max Ortega y Ana Alicia Solís de Alba, *Estado, crisis y reorganización sindical*, ITACA, México, 1999 y Ana Alicia Solís de Alba, *El movimiento sindical pintado de magenta*, ITACA, México, 2002.

¹⁸⁹ Para este tema véase a Benjamín Coriat, *El Taller y el cronómetro*, Siglo XXI, México, 1985, y a Néstor López Collazo y Luis Menéndez, “El fordismo como patrón de dominación social”, ponencia presentada en el XXIII Congreso de ALAS: *América Latina entre la Decadencia y la Transformación, los Múltiples Desafíos de las Ciencias Sociales*, Guatemala, del 29 de octubre al 2 de noviembre de 2001.

analítico-conceptual.¹⁹⁰ Sin embargo,

al contrario de lo que imaginan Habermas y Giannotti, las transformaciones por las que pasa el modo de producción capitalista avanzan en el sentido de una racionalización brutal del trabajo vivo, en tanto fuente productora de valor. En este sentido, la cientifización de los procesos de producción no prescindió del trabajo vivo como fuente importante de producción de riqueza. Siendo así, parece un poco apresurado anunciar el fin de la teoría del valor, basándose solamente en una visión cuantitativa de los factores que entran en la producción de la riqueza.¹⁹¹

Habermas proclamó el fin de la teoría del valor al plantear que: “la técnica y la ciencia se tornan en la principal fuerza productiva, con lo que caen por tierra las condiciones de aplicación de la teoría del valor del trabajo de Marx”.¹⁹² Como si la *ciencia* y la *técnica* no fueran *fuerzas productivas materiales* que sólo gracias a la acción de la fuerza de trabajo y al modo cómo la utiliza el capital en el proceso productivo participan en la formación de valor y plusvalía. Sin la acción de la fuerza de trabajo y el consiguiente desgaste físico e intelectual del obrero *cesaría* la producción de riqueza para toda la sociedad y, finalmente, se provocaría el derrumbe del capitalismo.

Habermas atribuye la función de crear la plusvalía a la ciencia y a la tecnología en lugar del trabajo asalariado, su verdadero productor. No comprende que tanto la técnica como la ciencia son fuerzas productivas cuya existencia y desarrollo sólo son concebibles en función del trabajo. Aun el “analista simbólico” de Rifkin es inconcebible, al margen de la generalización del trabajo social como trabajo abstracto, en la sociedad capitalista porque las empresas transnacionales y multinacionales lo *utilizan* como un “empleado más”, un miembro del obrero colectivo del capital social en la producción de plusvalía a nivel mundial.

Para sustentar su “teoría de la acción comunicativa, como campo antagónico y excluyente del valor.”¹⁹³ Habermas separa anticipadamente el mundo del trabajo tanto de la esfera que él denomina de la vida (o “esfera comunicacional” o de la “intersubjetividad”) como del “sistema”, regulado por la “razón instrumental”, la cual incluye las esferas del trabajo, de la economía y del poder. Una vez realizada esta separación, afirma que “la centralidad se transfirió de la esfera del trabajo a la esfera de la acción comunicativa”, porque “aquí se deposita el núcleo de la utopía transformadora”, de la “emancipación,”¹⁹⁴ debido a que dicha centralidad fue racionalizada y entregada al dominio del capital, particularmente después de la Segunda Guerra Mundial.

Encontramos la misma concepción en Michael Hardt y Antonio Negri cuando proclaman, sobre la base de la separación artificial de la esfera del trabajo de la del sistema, la “necesidad” de crear una “nueva teoría política del valor” que, por lo tanto, descarte a la teoría del valor-trabajo de Marx:

El lugar central de la producción del superávit [sic], que antes correspondía a la fuerza laboral [¿?] de los trabajadores de las fábricas, hoy está siendo ocupado progresivamente por una fuerza laboral intelectual, inmaterial y comunicativa. De modo que es necesario desarrollar una nueva teoría política del valor capaz

¹⁹⁰ Rosa Luxemburgo entendió *El capital* de Marx como un *conjunto articulado dialécticamente*, donde el primer tomo constituye los *cimientos*, *mientras que el segundo y tercer tomos*, son los *pisos* del edificio. Esta concepción se encuentra en Franz Mehring, *Carlos Marx*, Ciencias Sociales, La Habana, 1973, p. 378. Asimismo para una visión panorámica del pensamiento de Marx como un *todo orgánico* que parte de la teoría del valor-trabajo, véase a Ernest Mandel, *La formación del pensamiento económico de Marx, de 1843 a la redacción de El capital: estudio genético*, Siglo XXI, México, 1972.

¹⁹¹ Francisco José Soares Teixeira (Org.), *Neoliberalismo e reestruturação produtiva*, Cortez Editora, São Paulo, 1996, p. 66.

¹⁹² Cit. por Antunes, *Os sentidos*, op. cit., p. 121. Cursivas del autor.

¹⁹³ Puede encontrarse una crítica a esta tesis de Habermas en Antunes, *Os sentidos...*, p. 135 y ss.

¹⁹⁴ *Ib id.*, p. 155.

de plantear el problema de esta nueva acumulación capitalista de valor que está en el corazón mismo del mecanismo de explotación (y por ello, quizás, en la médula de la sublevación potencial)".¹⁹⁵

En su obra estos autores no esgrimen un solo argumento que explique por qué se debe crear una “nueva teoría política del valor” que corresponda a la categoría de “imperio” que utilizan en su libro ni por qué es insuficiente la economía política marxista.

En el núcleo de la separación ficticia de las esferas del trabajo y del sistema radica la concepción habermasiana del desplazamiento del trabajo por el dominio absoluto de la esfera comunicativa como campo de las transformaciones y utopías de la sociedad actual. Sin embargo, es evidente que más allá de esa ficción, el mundo del trabajo, su organización, su sujeción a la dominación y explotación del capital, a la dictadura de las empresas, no sólo es “parte” del sistema capitalista, sino que constituye su premisa, sin la cual perecería.

Recientemente surgieron expresiones más refinadas de las bases científicas y tecnológicas de la *new economy*.¹⁹⁶ Así Michalski, Miller y Stevens¹⁹⁷ plantean que, aplicada al caso de Estados Unidos, esta teoría se sustenta en cinco supuestos que responden por el dinamismo económico y social de largo plazo en Estados Unidos y de la sociedad postcapitalista en general.

Estos supuestos son los siguientes:

1. Las tecnologías “crean valor”.
2. Las instituciones económicas (firmas), sociales (familias) y colectivas (gobierno), administran el riesgo, reducen la incertidumbre, refuerzan la flexibilidad y mejoran la transparencia.
3. Las “entradas” proporcionan insumos para la producción (recursos naturales, capital fijo y “capital humano”).
4. Las fuerzas competitivas estimulan y refuerzan la productividad.
5. La motivación de las aspiraciones controla el manejo de la innovación y la relocalización de todos los recursos.

Por su parte, otros autores como Schwartz, Kelly y Boyer,¹⁹⁸ sostienen que en el desempeño de estas actividades:

- a) la fuerza de trabajo se desplaza desde la manufactura hacia los empleos de servicios intensivos en conocimientos porque ellos proporcionan aportes y rendimientos intangibles;
- b) crecen las inversiones en “activos intangibles”, por ejemplo, en *software* —cuestión que, como vimos, no es tan relevante como comúnmente se piensa;
- c) surgen nuevos empleos en el campo de actividades que demandan conocimientos intensivos, tales como consultoría, educación, alta tecnología, salud pública y test, pero son empleos sumamente restringidos para sectores elite de los mercados de trabajo, y
- d) los empleos de la *new economy* requieren altos niveles de educación y son los “mejor” remunerados del sistema, cuestión que —como vimos— la realidad salarial y laboral de los países centrales no acredita.

Esos autores concluyen tajantemente que “en el lenguaje de los economistas, el conocimiento (*knowledge*) es ahora la fuente de creación de la riqueza y el más importante factor de producción”.¹⁹⁹

En la arquitectura de la “sociedad del conocimiento” que propone la ideología neoliberal, estos postulados no tienen nada de nuevo; configuran tendencias que se han desarrollado históricamente conforme se desarrolla el modo de producción capitalista.

¹⁹⁵ Hardt y Negri, *op. cit.*, pp. 42-43.

¹⁹⁶ Véase: OECD, *The future of the global economy, towards a long boom?*, París, 1999.

¹⁹⁷ Anatomy of a long boom”, en *Ibid.*, p. 12.

¹⁹⁸ "The emerging global knowledge economy”, en *Ibid.*, p. 82.

¹⁹⁹ *Idem*.

Llama la atención que autores como los citados “desconozcan” el rasgo característico del progreso técnico en el capitalismo, que consiste, como demostró Marx, en la sustitución de masas crecientes de trabajadores por máquinas (intercambio de trabajo vivo por trabajo muerto) en función del desarrollo tecnológico y de la automatización. Vale la pena citar aquí el argumento de Marx:

el desarrollo del régimen capitalista de producción y de la fuerza productiva del trabajo —causa y efecto a la par de la acumulación— permite al capitalista poner en juego, con el mismo desembolso de capital variable, mayor cantidad de trabajo, mediante una mayor explotación, extensiva o intensiva, de las fuerzas de trabajo individuales. Y hemos visto asimismo que, con el mismo capital, compra más fuerza de trabajo, tendiendo progresivamente a sustituir los obreros hábiles por otros menos hábiles, la mano de obra madura por otra incipiente, los hombres por mujeres, los adultos por jóvenes o niños.

Por tanto, de una parte, conforme progresa la acumulación, a mayor capital variable se pone en juego más trabajo sin necesidad de adquirir más obreros; de otra parte, el mismo volumen de capital variable hace que la misma fuerza de trabajo despliegue mayor trabajo y, finalmente, movilice una cantidad mayor de fuerzas de trabajo inferiores, eliminando las más perfectas.

Gracias a esto, la formación de una superpoblación relativa, o la desmovilización de obreros avanza todavía con mayor rapidez que la transformación técnica del proceso de producción, acelerada ya de suyo con los progresos de la acumulación y el correspondiente descenso proporcional del capital variable respecto al constante²⁰⁰.

Marx es todavía más explícito en los *Grundrisse*. En esta obra parece referirse a la realidad del siglo XXI, cuando después de explicar los efectos de la maquinaria (el “capital fijo” le llama) en el trabajo y la fuerza de trabajo asienta que:

La naturaleza no construye máquinas, ni locomotoras, *electric telegraphs*, *selfacting mules*, etc. Son éstos productos de la industria humana; material natural, transformado en órganos de la voluntad humana sobre la naturaleza y de su actuación en la naturaleza. Son *órganos del cerebro humano creados por la mano humana*; fuerza objetivada del conocimiento. El desarrollo del *capital fixe* revela hasta qué punto el conocimiento o *knowledge* social general se ha convertido en *fuerza productiva inmediata* y, por lo tanto, hasta qué punto las condiciones del proceso de la vida social misma han entrado bajo los controles del *general intellect* y remodeladas conforme al mismo. Hasta qué punto las fuerzas productivas sociales son producidas no sólo en la forma del conocimiento, sino como órganos inmediatos de la práctica social del proceso vital real.²⁰¹

Más claro ni el agua: el *general intellect*, o sea el conocimiento en tanto fuerza productiva material del obrero colectivo, se convierte en un eje rector del proceso de producción y de la vida social. Y esto hay que subrayarlo frente a los autores norteamericanos citados y sus seguidores latinoamericanos que pretenden “ver” en las fuerzas de la tecnología y de la ciencia dispositivos aislados del proceso de creación de valor y de plusvalía. Hoy en día el reemplazo de fuerza de trabajo por tecnología y maquinaria (automatización) y la aplicación al proceso de generación de plusvalía del conocimiento está en apogeo en los (nuevos) métodos de producción (*just in time*), de organización del proceso de trabajo (Círculos de Control de Calidad) y de explotación (toyotismo, flexibilidad, kalmaranismo, reingeniería). Desde el punto de vista de la gestión empresarial del trabajo, esto constituye una articulación “*virtuosa*” del trabajo con el capital que conecta el proceso de automatización flexible con el uso del conocimiento para elevar la productividad del trabajo y afianzar la rentabilidad del capital.

Pero no se debe idealizar este fenómeno de sustitución de fuerza de trabajo por la maquinaria como hacen los manuales de ciencia ficción. Por el contrario, debemos comprender cómo ocurren estos procesos en los países desarrollados y en las ramas avanzadas de los países dependientes en los que tiene lugar una aplicación productiva cada vez más importante de conocimiento científico-técnico (*knowledge*), con los procesos de trabajo, cadenas productivas, sectores y oficios que permanecen subsumidos en sistemas de

²⁰⁰ Carlos Marx, *El capital*, FCE, México, 2000, primera reimpression, T.I., Capítulo XXIII, p. 538.

²⁰¹ Carlos Marx, *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política, 1857-1858*, Siglo XXI, México, Tomo II, 8ª edición, 1980, pp. 229-230.

producción y explotación *intensivos* en fuerza de trabajo y que, por supuesto, *incluyen a todos los trabajadores y empresas* del “sector informal”. Aquí se consideran los métodos fordista y taylorista de organización y explotación del trabajo, así como todos aquellos asociados con la superexplotación del trabajo.

De lo anterior se infiere que el proceso de automatización es relativo y limitado; nunca será un fenómeno total en el capitalismo porque éste es “una unidad contradictoria de empresas no automatizadas, semiautomatizadas y automatizadas (en la industria y en la agricultura y, por tanto, en todos los sectores de la producción de mercancías)”, por lo que “se hace evidente que el capital, por su propia naturaleza, *debe* oponer una creciente resistencia a la automatización después de cierto límite”.²⁰²

El desplazamiento de obreros por la tecnología no podría hacer que la producción capitalista prescindiera completamente del uso de fuerza de trabajo. Este objetivo supremo es incompatible con la existencia del capitalismo porque sin la fuerza de trabajo cesaría la producción de valor y, por ende, de plusvalía. Como dice Ricardo Antunes:

La principal mutación en el interior del proceso de producción de capital en la fábrica toyotizada y flexible no se encuentra, sin embargo, en la conversión de la ciencia en la principal fuerza productiva que substituye y elimina al trabajo en el proceso de creación de valores, sino en la interacción creciente entre trabajo y ciencia, trabajo material e inmaterial, elementos fundamentales en el mundo productivo (industrial y de servicios) contemporáneo.²⁰³

Pero si la automatización flexible ha ganado terreno con la actual revolución industrial, no se debe desconocer su polo opuesto: la necesidad del capital de demandar fuerza de trabajo barata de las zonas “subdesarrolladas” del capitalismo central y de los países dependientes, donde existen reservas supernumerarias de fuerza de trabajo.

En el contexto de la relación compleja centro-periferia, los países desarrollados se especializan en industrias y sectores de punta como tecnología, telecomunicaciones, industria militar y aeroespacial, ingeniería genética e instrumental, etcétera mientras que los países dependientes de la periferia capitalista irremediamente se desindustrializan y se especializan en producciones primarias como minería, petróleo y gas, agricultura, ganadería, etcétera. Esta división internacional del trabajo crea una gran demanda de fuerza de trabajo sin calificación, con remuneraciones raquíticas y sin prestaciones sociales.²⁰⁴

Esta es la situación del trabajo en las naciones de América Latina, Asia y África donde, frente a la desindustrialización y des-estatización que promueven las fuerzas sociopolíticas del patrón de acumulación dependiente, se van formando grandes bolsones de trabajadores desempleados y subempleados sujetos a condiciones de superexplotación del trabajo, bajos salarios, rotación de puestos y funciones, y precarización del empleo.²⁰⁵

4.1. Automatización, nuevos paradigmas y superexplotación del trabajo

²⁰² Ernest Mandel, *El capitalismo tardío*, ERA, México, 1979, p. 202. Cursivas del autor.

²⁰³ Antunes, *Os sentidos*, *op. cit.*, p. 124.

²⁰⁴ Véase este tema en Adrián Sotelo Valencia, *Globalización y precariedad...*, *op. cit.* Es importante señalar que esta división internacional del trabajo repercute en las condiciones en que se usa la fuerza de trabajo, provocando una mayor parcialización y precariedad de la misma en los países subdesarrollados y dependientes, como Brasil, México o Chile, que en los países desarrollados de Europa, en Estados Unidos o en Japón. Véase al respecto Helena Hirata, “Relaciones sociales de sexo y división del trabajo, contribución a la discusión sobre el concepto del trabajo”, revista *Herramienta* No. 14, primavera/verano de 2001, Buenos Aires, pp. 81-91.

²⁰⁵ Véase a Samir Amin, “Mundialización y acumulación capitalista”, en Samir Amin *et. al.*, *La nueva organización capitalista mundial vista desde el Sur*, Tomo I, *Mundialización y acumulación*, coedición Anthropos-Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades de la UNAM, México, 1995, pp. 11-50.

La reestructuración posfordista determinó cambios en la organización del trabajo en las economías periféricas al combinar la superexplotación con la aplicación productiva de la informática en el mundo del trabajo. El objetivo de estas transformaciones consiste en crear un nuevo modelo de relaciones sociales basado en la “automatización flexible”; es decir, la articulación entre tecnología y desregulación del trabajo para convertir éste en flexible y polivalente.²⁰⁶

En otras palabras, el desarrollo tecnológico refuerza el régimen de superexplotación de la fuerza de trabajo de los países dependientes y estimula, al mismo tiempo, dicha superexplotación en los centros del capitalismo desarrollado. Al respecto Giovanni Alves escribe que: “la superexplotación del trabajo tiende a ser la nueva realidad en los países del capitalismo desarrollado en virtud del nuevo poder de la valorización derivado de la mundialización del capital”²⁰⁷. Esta tesis se desprende del modo particular como se combinan la plusvalía relativa y la absoluta en el régimen de superexplotación del trabajo y es similar —aunque Alves no la entienda²⁰⁸—, a la que esboza Ruy Mauro Marini cuando escribe que:

incidiendo sobre una estructura productiva basada en la mayor explotación de los trabajadores, el progreso técnico hizo posible al capitalista intensificar el ritmo de trabajo del obrero, elevar su productividad y, simultáneamente, sostener la tendencia a remunerarlo en proporción inferior a su valor real”.²⁰⁹

Y por si todavía quedan dudas, en otro trabajo de polémica afirma que

una vez puesto en marcha un proceso económico sobre la base de la superexplotación, se echa a andar un mecanismo monstruoso, cuya perversidad, lejos de mitigarse, es acentuada al recurrir la economía dependiente al aumento de la productividad mediante el desarrollo tecnológico.²¹⁰

Por lo tanto, existe una relación directa —que Marini reconoce entre productividad y superexplotación del trabajo. De ahí que la aplicación de las tecnologías de la comunicación-información en las economías dependientes en vez de permitir un mejoramiento en las condiciones de empleo y salariales de los trabajadores, acentúan los mecanismos que elevan la superexplotación de la fuerza de trabajo. Aún más, en muchas legislaciones laborales reformadas por el neoliberalismo desde las décadas de los ochentas y los noventas, aparece la codificación jurídico-institucional para afianzar este objetivo supremo del capital. Por otro lado, Alves señala también que en los países del centro un factor político que estimula y difunde la superexplotación es la creciente pérdida de poder político y de negociación de los sindicatos, pues el movimiento obrero es frenado o inutilizado para que no obstaculice el aumento de la jornada y de la intensidad del trabajo, así como la caída de los salarios reales de los trabajadores.

En los países del capitalismo central, esa pérdida de poder de negociación de los trabajadores y de los sindicatos, así como la reestructuración que emprendió el capital en el curso de la década de los ochentas,

²⁰⁶ Véase a Ricardo Antunes, *¿Adiós al trabajo?, ensayo sobre las metamorfosis y la centralidad del mundo del trabajo*, Cortez Editora, São Paulo, 2001; Giovanni Alves, *op. cit.*, comprende estos cambios a través de la transición del “toyotismo restringido” de la década de los ochentas al “toyotismo sistémico” de la década de los noventas del siglo XX en Brasil dentro de la noción de *superexplotación del trabajo*.

²⁰⁷ Giovanni Alves, *op. cit.*, p. 161.

²⁰⁸ Porque cuando Giovanni Alves afirma que “El concepto de superexplotación del trabajo que utilizamos es diverso del utilizado por Ruy Mauro Marini, para quien la superexplotación del trabajo no implicaba un aumento de la capacidad productiva del trabajador asalariado” (*op. cit.*, p. 161, nota núm. 2), no capta que Marini plantea exactamente lo contrario.

²⁰⁹ *Dialéctica de la dependencia*, *op. cit.*, pp. 71-72.

²¹⁰ Ruy Mauro Marini, “Las razones del neodesarrollismo” (respuesta a Fernando Henrique Cardoso y José Serra), *Revista Mexicana de Sociología*, año XL, vol. XL, núm. extraordinario (E), IIS-UNAM, México, 1978, pp. 63-64.

se tradujo en

la reducción del proletariado estable, heredero del taylorismo/fordismo, la ampliación del *trabajo intelectual abstracto* en el interior de las fábricas modernas y la ampliación generalizada de las formas de trabajo precarizado (*trabajo manual abstracto*), tercerizado, “*part time*”, desarrolladas intensamente en la “era de la empresa flexible” y de la desverticalización productiva.²¹¹

En los países del capitalismo dependiente, la introducción del fordismo y del taylorismo en sectores dinámicos como las industrias automotriz y siderúrgica, propiedad de empresas transnacionales, que prácticamente desplazaron y marginaron a otras industrias tradicionales ligadas a la dinámica de los mercados internos, reforzó, sin embargo, el régimen de superexplotación del trabajo, al combinar los métodos de producción modernos con los tradicionales y aprovechar la debilidad de los sindicatos en su defensa de las condiciones de contratación y uso de la fuerza de trabajo.

Como dice Nise Jinkings,

en los países del Tercer Mundo son dominantes las prácticas tayloristas/fordistas de trabajo. Los países capitalistas avanzados, escenario de innovaciones tecnológicas extremadamente veloces y constreñidos por la competencia, buscan aún un modelo propio de organización productiva y de relaciones de trabajo en conformidad con sus necesidades de valorización de capital. En esos países, conviven ciertamente los dos modelos de acumulación capitalista, lo que se da de modo específico, dependiendo del sector productivo y de las relaciones de producción establecidas.²¹²

La autora confirma la vigencia del taylorismo en el sector informatizado de los bancos en Brasil:

El proceso de flexibilización del trabajo que se está experimentando en las agencias y entre los técnicos de los departamentos, donde la mayoría de las tareas se realizan en equipo, convive con el trabajo taylorizado y empobrecido que resultó de los procesos de racionalización de las tareas.²¹³

En la lógica de la imposición del mercado como motor del desarrollo capitalista, el neoliberalismo desmontó los procesos ligados a la reproducción de la fuerza de trabajo para convertirla en fuerza de trabajo flexible, polivalente y precaria. Además, impuso a la clase obrera y, en general, a todos los asalariados, el contrato de trabajo temporal. En la perspectiva empresarial, éste se puede definir como un *contrato de trabajo just in time* que

jugará un amplio e importante papel en la nueva economía global basada en la alta tecnología del próximo siglo XXI. Las empresas multinacionales, deseosas de mantenerse flexibles y activas frente a la competencia global, optan cada vez más por contratar trabajadores eventuales con la finalidad de poder responder con rapidez a las fluctuaciones del mercado. El resultado será un incremento en la productividad y una mayor inseguridad del empleo en todos los países del mundo.²¹⁴

De la misma manera que el fordismo, el sistema toyotista se introdujo en América Latina sobre la base del estado de cosas preexistente. Esto implicó el reforzamiento del régimen de superexplotación del trabajo. En efecto, refiriéndose al fordismo en Brasil, el Departamento Intersindical de Estadísticas y Estudios del Trabajo (DIESE) de ese país advierte que

La implantación del régimen de desarrollo fordista [...] no vino acompañada por cambios sociales y económicos, como el crecimiento del salario, elevada productividad, fijación de derechos obreros y la construcción de un

²¹¹ Antunes, *Os sentidos...*, op. cit., p. 120. Cursivas del autor.

²¹² Nise Jinkings, *O mister de fazer dinheiro, automatização e subjetividade no trabalho bancario*, Editorial Boitempo, São Paulo, 1995, p. 65.

²¹³ *Ibid.*, p. 89.

²¹⁴ Rifkin, *El fin del trabajo...*, op. cit., p. 240.

Estado que dirigiese el desarrollo económico para distribuir los ingresos. Por el contrario, el modelo de desarrollo brasileño se caracterizó por la exclusión y por la reproducción de un patrón de pobreza que no generó reformas estructurales básicas como las reformas agraria, de la seguridad social, tributaria, sindical y educacional, entre otras.²¹⁵

La ausencia de reformas estructurales en Brasil, como la agraria, es la causa que explica la profunda crisis social que existe en el campo brasileño.

La introducción del fordismo y del taylorismo restringidos se asemejó a la forma como se industrializó América Latina en la segunda parte del siglo XX: *sin reformas* y para *atender* una “demanda preexistente”, es decir, la de las clases sociales de la sociedad oligárquico-terrateniente y exportadora.²¹⁶ Las industrias, como la automotriz, en los países dependientes asumieron el desarrollo tecnológico y la organización del trabajo vigente en los centros desarrollados del capitalismo, asimilaron su administración empresarial, pero provocaron serias distorsiones en la estructura industrial y en el desarrollo de las fuerzas productivas ligadas a los mercados internos, a los salarios de los trabajadores y a los mercados de consumo de masas.

Samir Amin capta el fenómeno del carácter restringido del fordismo en nuestros países cuando dice:

La industrialización no reproducirá aquí una evolución social a imagen y semejanza de la del Occidente desarrollado. En éste, el fordismo vino luego de que la sociedad fuera transformada en el curso de una larga preparación para la gran industria mecánica, sostenida por una revolución agrícola continua en un ambiente favorable gracias a la “salida” que la emigración a las Américas ofrecía a la presión traída por la explosión demográfica europea; y gracias también a las conquistas coloniales, que procuraban materias primas baratas. El fordismo confortó el compromiso histórico capital-trabajo facilitado por la reducción del ejército de reserva en los centros. En el Tercer Mundo en vías de industrialización, por el contrario, ninguna de estas condiciones favorables existe para evitar que la expansión capitalista tome formas salvajes.²¹⁷

Las relaciones industriales y de trabajo en América Latina se desenvuelven bloqueando cualquier entorno de mejoramiento de las condiciones de trabajo y de vida en esas sociedades. Los sistemas ligados a la acumulación flexible de capital constituyen

un proceso de organización del trabajo cuya finalidad esencial, real, es la intensificación de las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo, reduciendo mucho o eliminado tanto al trabajador improductivo, que no crea valor, como sus formas análogas, especialmente en las actividades de mantenimiento, vigilancia e inspección de calidad, funciones que pasan a ser directamente incorporadas al trabajador productivo.²¹⁸

4.2. *Toyotismo y apropiación de la subjetividad obrera por el capital*

De acuerdo con la concepción de *toyotismo sistémico* que plantea Giovanni Alves,²¹⁹ el paradigma japonés es un método de *apropiación de la subjetividad obrera por el capital* a través de las gerencias de las empresas. Además, se acompaña de un potencial ideológico-cultural de clase para inducir al trabajador a involucrarse con los intereses patronales y con la filosofía de la empresa. Otro autor afirma que la *centralidad del trabajo inmaterial*

permite echar luz sobre los intentos del capital de apropiarse de los usos lingüísticos, los comportamientos

²¹⁵ DIESSE, “O impacto das recentes transformações no mundo do trabalho sobre as contratações coletivas”, *II Congresso Latino Americano de Sociologia do Trabalho*, 1 a 5 de dezembro de 1996 - Aguas de Lindóia -SP.

²¹⁶ Para este tema, véase Agustín Cueva, *El desarrollo del capitalismo en América Latina*, Siglo XXI, México, 14ª edición, 1993.

²¹⁷ Samir Amin, “Mundialización y acumulación capitalista”, *op. cit.*, p. 20.

²¹⁸ Antunes, *Os sentidos...*, *op. cit.*, p. 53.

²¹⁹ Giovanni Alves, *op. cit.*, p. 133 y ss. y p. 232.

subjetivos y los propios deseos del obrero inmaterial. Permite también pensar en un nuevo sujeto obrero situado en el corazón de la nueva composición de clase en formación: el obrero social”.²²⁰

Altamira entiende como “inmaterial” todo trabajo productivo aplicado a la creación de los contenidos culturales y de información de la mercancía en los servicios y en la industria. Esta apreciación es correcta *en términos generales, abstractos y de tendencia*, pero es problemática cuando se generaliza a todos los mercados de trabajo, como si lo que describe fuera en verdad una realidad hegemónica en el capitalismo actual. Este error conduce a Altamira a realizar afirmaciones como ésta:

Con una fuerza de trabajo cada vez más abstracta, inmaterial e intelectual, la producción de riquezas depende cada vez más de la salud, de la formación y la educación de las fuerzas psico-afectivas y de la capacidad de comunicación y trabajo de cada uno de los sujetos comprometidos en el proceso de producción”.²²¹

Lo que seguramente es una *realidad restringida* para parcelas también restringidas de trabajadores de actividades de punta en los servicios y en la industria, se lee erróneamente como una característica general del sistema en su conjunto.²²² Basta señalar la realidad de países como México o Brasil, donde los mercados de trabajo se nutren de crecientes poblaciones precarizadas, con salarios tan bajos que resultan insuficientes para reproducir en condiciones normales a la fuerza de trabajo y, sobre todo, con mínimos o nulos niveles de calificación laboral.

En el paradigma japonés, el capital se apropia de los conocimientos del obrero, generalmente adquiridos en la familia y por medio de la tradición a través del *sistema kaizen*, que promueve la mejora continua de la producción y de la calidad de los productos. Este sistema, que “[...] permitió a la administración apropiarse de los conocimientos de los trabajadores en el proceso de producción”.²²³ también trajo consigo mejoras en el uso de los transportes, en la alimentación, en la recreación y en las prácticas deportivas. Sin embargo, como sugiere Ricardo Antunes²²⁴ también conllevó un incremento invisible de la intensidad del trabajo debido a la eliminación del desperdicio de tiempo en el proceso de trabajo; en otras palabras, gracias a la eliminación de los “tiempos muertos” dentro de la jornada de trabajo, con lo cual tiene lugar el aumento absoluto de ésta.²²⁵

Esta es la verdadera dimensión del “involucramiento” del trabajador con la empresa: su “democratización” es un mito que envuelve tasas de explotación más altas y degradación de los intelectuales que pregonan

²²⁰ César Altamira, *op. cit.*

²²¹ *Ibid.*

²²² La prueba empírica de esta tesis se encuentra en Esthela Gutiérrez y Adrián Sotelo, “Modernización Industrial, Flexibilidad del Trabajo y Nueva Cultura Laboral”, en Esthela Gutiérrez Garza (coordinadora general), *El Debate Nacional*, coedición UANL-Diana, México, 1998, 2ª impresión, pp. 165-203.

²²³ Antunes, *Os sentidos...*, *op. cit.*, p. 79.

²²⁴ *Ibid.*, p. 80.

²²⁵ Por ejemplo, racionalizando el tiempo que se daba para ir al baño o a la comida, para despabilarse y fumar un cigarrillo, etcétera. De hecho, computar el tiempo de trabajo a partir del momento en que el obrero se pone *efectivamente* a disposición del patrón, sin considerar, por ejemplo, el tiempo de traslado de su domicilio a la empresa-fábrica, constituye otra *tendencia* para *prolongar* la jornada de trabajo, como se constata en Argentina: “Las empresas buscan que cada minuto que un trabajador está bajo sus órdenes sea productivo, a la vez que reducen sus costos, ya que hay un tiempo que los trabajadores utilizan ya sea para cambiarse, llegar a su puesto o trasladarse, como es el caso de las guardias pasivas, en el que de hecho ya están al servicio de la empresa, y no es pagado” (Juan Montes Cató y Valentina Piccheti, “De la jornada determinada a la indeterminación del tiempo de trabajo. Estudio sobre los cambios en la jornada laboral”, ponencia presentada en el *XXIII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología (ALAS)*, Antigua Guatemala, del 29 octubre al 2 de noviembre de 2001, p. 13).

los presuntos beneficios de la globalización, de los prototipos de la Toyota Company y del paradigma japonés.

En la realidad de las fábricas y de las empresas se combinan

despidos masivos con los círculos de calidad, las nuevas tecnologías informatizadas con los contratos precarios y la intensificación del trabajo, la participación con las persecuciones y la represión, la polivalencia y la suma de responsabilidades con la rebaja salarial, la capacitación con la descalificación. Esto puede suceder al mismo tiempo o secuencialmente, pero no parecen existir procesos de reconversión donde sólo estén presentes las técnicas supuestamente participativas.²²⁶

Jeremy Rifkin desmitifica la “actividad participativa” del trabajador en los sistemas posfordistas donde se ponderan y ponen como ejemplo los equipos de trabajo y los círculos de control de calidad. Anota que

Mucho se ha dicho y se ha escrito sobre los círculos de control de calidad, sobre los equipos de trabajo y sobre una mayor participación de los trabajadores y empleados desde y en su puesto de trabajo. Sin embargo, muy poco se ha dicho o se ha escrito sobre la desespecialización del trabajo, la aceleración del ritmo de producción, los incrementos en las tareas de trabajo y sobre las nuevas formas de coerción y sutil intimidación que se emplean para someter al trabajador a las exigencias de las prácticas de producción posfordistas.²²⁷

Por el contrario, otros autores mitifican las formas organizativas del trabajo que surgen con los nuevos paradigmas productivos como si en verdad se encaminaran a resolver la crisis del trabajo y a garantizar los derechos de los trabajadores en América Latina. Así, por ejemplo, Roque Aparecido da Silva y Marcia Leite enmascaran la explotación capitalista en los siguientes términos:

De hecho, aunque la nueva base técnica potencie la posibilidad de un nuevo uso del trabajo, el cual tendería a sustituir la fragmentación taylorista con la integración de tareas y, en ese sentido, con la valorización de la calificación, del entrenamiento, de la participación y, consiguientemente, del trabajo estable y bien remunerado, ésa no es la única tendencia presente en el mundo actual del trabajo”.²²⁸

Claro que no: *existen otras tendencias*, entre las que se cuenta la fragmentación de los *conocimientos* obreros y su *apro- piación* por el *management* empresarial, además de la *desar- ticulación* de los empleos y ocupaciones y la *precarización* del trabajo social.

Después de embellecer la realidad laboral y proclamar la “humanización” de la fábrica fordista y la toyotista estos autores (op. cit. 117), atribuyen a la forma como se ha implantado, y no a su contenido y contexto global, el surgimiento de un “mundo maligno y excluyente” (op. cit. 113). Por lo tanto, bastaría con cambiar la forma sin modificar los contenidos de las nuevas modalidades organizativas del trabajo — en los que se apoyan la propiedad privada de los medios de producción, la explotación y extracción de plusvalía y el poder despótico de las gerencias, etcétera— para que aquél se “humanice” y se ponga al “servicio” del obrero en un *mundo benigno, inteligente e integrativo*.

No faltan tampoco quienes, frente a la emergencia del toyotismo y de otros paradigmas del trabajo, sugieren la “obsolescencia” de la ley del valor. Con relación a la “nueva organización industrial”, dice por ejemplo Juan José Castillo que a partir de la década de los noventas del siglo XX

gran parte del trabajo necesario para la producción en la neoindustria ha perdido, en distinta medida, visibilidad, localización, densidad y límites temporales. Y, por ello, mismo, sin herramientas conceptuales y teóricas adecuadas, sin método, resultará casi imposible establecer de manera exhaustiva quién, dónde y cuándo ha

²²⁶ Oscar A. Martínez, “Los trabajadores frente a las nuevas formas de organización del trabajo. El mito de la gestión participativa”, en revista *Herramienta*, Buenos Aires, otoño de 1998, p. 71.

²²⁷ Rifkin, *El fin del trabajo*, op. cit. p. 220.

²²⁸ Roque Aparecido da Silva y Marcia de Paula Leite, “Tecnología y cambio tecnológico en la sociología latinoamericana del trabajo”, en De la Garza (coordinador), *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, coedición FCE-UAM-COLMEX-FLACSO, México, 2000, p. 114.

procedido a los miles de operaciones necesarias para concebirlo, diseñarlo, fabricar los componentes, montarlos, probarlo, terminarlo, confeccionarlo, contabilizarlo, transportarlo, distribuirlo a los usuarios finales.²²⁹

Esta postura desconoce, ingenuamente, que si para el obrero individual o colectivo no es posible tener una “visión de conjunto” del proceso de producción, debido a la enajenación que conlleva intrínsecamente el toyotismo y todas las formas de organización capitalista del trabajo, no es así para el capital, es decir, sus empresas, gerentes, su *analista simbólico*, quienes poseen un conocimiento exacto del proceso en conjunto de lo que el autor denomina “neoindustria”. Lo mismo se puede decir para las cadenas de la circulación de mercancías: los costos de transporte, la venta y el consumo.

Los teóricos del posfordismo embellecen al capitalismo con supuestos paradigmas que enriquecen al trabajo y le restituyen sus cualidades creativas; pero no toman en cuenta que, por el contrario,

se observan procesos productivos muy sofisticados, por ejemplo, en informática, en telecomunicaciones, en electrónica e ingeniería genética, en donde el trabajo intelectual tiende a desplazar al trabajo material o, para ser más exactos, este último deviene cada vez más abstracto e intelectual. Pero al mismo tiempo, en otros sectores y actividades se observa el abandono absoluto de cualquier tendencia hacia la intelectualización por el reforzamiento de las formas más bestiales e inhumanas de explotación material, como sucede en la mayor parte de industrias “tradicionales” del mundo pobre, tales como la minería, la construcción, la industria química, etcétera.²³⁰

Desde su particular perspectiva teórica, Rifkin capta el sentido esencial del desarrollo de la tecnología sobre los círculos de control de calidad en la época de la automatización flexible. Apunta:

Las nuevas tecnologías de información están diseñadas para eliminar cualquier tipo de control que los trabajadores pudiesen ejercer sobre el proceso de producción, a partir de la directa programación de instrucciones precisas en la propia máquina, que las cumplirá al pie de la letra. Al trabajador se le ha incapacitado, pues, para efectuar juicios independientes, ya sea en la fábrica o en las oficinas, y tiene poco o ningún tipo de control sobre los resultados dictados por expertos en programación de ordenadores. Antes del advenimiento de los ordenadores, la dirección fijaba detalladas instrucciones estructuradas sobre “tablillas”, que se suponía debían ser seguidas por los trabajadores. Debido a que la ejecución de las tareas quedaba en manos de éstos, era posible introducir algún elemento subjetivo en el proceso. En la puesta en marcha de los trabajos de este modo estructurados, cada uno de los empleados dejaba su huella en el proceso de producción. El cambio de las “tablillas” de producción a la programación a través de ordenadores, ha alterado profundamente las relaciones entre trabajo y trabajadores. En la actualidad, un creciente número de éstos actúan tan sólo como observadores, incapaces de participar o de intervenir en el proceso de producción. Lo que se desarrolla, lo que ocurre en la planta o en la oficina ya ha sido previamente programado por otra persona que, tal vez, nunca participará personalmente en el futuro automatizado que ha prefijado.²³¹

Se trata, pues, del *proceso de trabajo enajenado* capitalista en el que el obrero sigue siendo *apéndice* de la máquina informatizada posfordista y que al mismo tiempo expresa el verdadero carácter de los “círculos de control de calidad”, de la estructura que los dirige y coordina y que

es completamente paralela a la estructura de la producción de la empresa. La organización de la producción continúa siendo decidida, organizada y controlada por la estructura jerárquica tradicional.

Los círculos, sus coordinadores, facilitadores, etc. no tienen ningún tipo de intervención en el desarrollo de la producción. Desde este punto de vista no existen modificaciones en el proceso productivo.

Además, las normas de funcionamiento de los círculos son impuestas por la empresa, así como el momento en

²²⁹ Juan José Castillo, “La sociología del trabajo hoy: la genealogía de un paradigma”, en De la Garza, *op. cit.*, pp. 57-58.

²³⁰ Renan Vega Cantor, *El caos planetario, ensayos marxistas sobre la miseria de la mundialización capitalista*, Herramienta- Antídoto, Buenos Aires, 1999, p. 79.

²³¹ Rifkin, *El fin del trabajo...*, *op. cit.*, p. 220.

que se ponen en funcionamiento y se decide en qué sectores se implementan. No hay ninguna negociación o acuerdo para aquello; a lo sumo se llama al sindicato a colaborar. Un aspecto siempre resaltado es el carácter participativo, los círculos se basan supuestamente en la participación de los trabajadores, pero los espacios de participación que brindan estas nuevas formas de organizar el trabajo son más ilusorios que reales: se puede discutir para mejorar la calidad, [...] para aumentar la producción y temas afines, pero no existe ninguna posibilidad de discutir ni opinar (y, por supuesto, menos aún de decidir) cómo se reparten las ganancias, en qué se invierten, cómo se fijan los salarios, cantidad de puestos de trabajo, organización de la empresa, etcétera. Los temas sobre los cuales pueden opinar los miembros de los círculos, así como aquellos que están expresamente prohibidos son determinados unilateralmente por la empresa. Es decir, que el carácter democrático de estas técnicas es absolutamente restringido y sólo apunta a mejorar la rentabilidad de la empresa.

Además, los únicos que deciden, como siempre, son los empresarios. Los trabajadores no tienen ninguna posibilidad de hacerlo, sólo pueden proponer, y esto sobre los temas que autoriza la empresa. Los círculos, por otra parte, actúan y discuten a nivel del lugar de trabajo sin ningún tipo de contacto con los verdaderos ámbitos de decisión de la empresa.

En los círculos sólo se discuten temas de calidad, reducción de costos, eliminación de defectos y material de descarte, seguridad y condiciones ambientales. En general, en lo que respecta a estos últimos temas (seguridad y condiciones ambientales), siempre que no impliquen inversiones por parte de la empresa. Las propuestas que surgen de los círculos, son justamente eso: propuestas, ideas, tienen un carácter indicativo. La decisión de implementarlas o no, la toma la gerencia.²³²

De igual forma, en las plantas de producción de la industria maquiladora de exportación (IME) en México, no son los trabajadores sino

los gerentes de planta locales quienes tienen la mayor autoridad para tomar decisiones sobre recursos humanos y producción. A los trabajadores se les contrata y liquida localmente y constituyen la mayoría. Es más probable que las oficinas regionales y globales se involucren en las decisiones relativas a la contratación y el despido de gerentes y personal técnico.²³³

Los círculos de control de calidad confirman que el obrero, cualquiera que sea su grado de calificación, es sólo un apéndice de la empresa toyotizada y que sus conocimientos son expropiados en la medida en que sirven a la valorización del capital, pero no para enriquecer la subjetividad de los trabajadores.

Como vemos, Vega, Martínez y Rifkin piensan, aunque desde distintas perspectivas, que el “toyotismo”, más que ser un método de “enriquecimiento” del obrero, como dicen los administradores del trabajo, es desde el punto de vista capitalista, un típico procedimiento para intensificar la explotación de la fuerza de trabajo y degradarla. Al respecto, Muto Ichiyo afirma que “la esencia del toyotismo, del ‘mundo de la empresa’, es ‘trasladar la competencia interempresa, a la competencia-rivalidad entre obreros’”.²³⁴

Podemos agregar que el toyotismo disminuye el poder burocrático de la empresa en virtud del impulso que le imprime a la competencia entre los propios trabajadores. Por eso, Nise Jinkings tiene razón cuando identifica las “relaciones de rivalidad entre compañeros de trabajo como una fuente más de presión por la productividad y de intensificación del trabajo, estimulada por el sistema flexible de remuneración y por la coyuntura de los altos índices de desempleo y subempleo”.²³⁵

En efecto, dentro del toyotismo

en primer lugar, el *just-in-time* no disminuye, sino aumenta la carga de trabajo. Para comenzar, él introduce la flexibilidad, especialmente en la jornada, y en el nivel máximo. Los obreros son obligados a hacer horas extras.

²³² Oscar A. Martínez, *op. cit.*, pp. 68-69.

²³³ Saskia Faber-Taylor, “Patrones de compra y de decisión en las maquiladoras de El Paso y Ciudad Juárez”, en *Comercio Exterior* No. 9, México, septiembre de 1999, p. 781.

²³⁴ Muto Ichiyo, “Toyotismo, lucha de clases e innovación tecnológica en Japón”, en *www.rebellion.org*, 30 de junio de 2000.

²³⁵ Nise Jinkings, “Los bancarios brasileños en la fase de la reestructuración capitalista contemporánea”, revista *Trayectorias* No. 9, UANL, México, mayo-agosto de 2002, pp. 78-99.

En Europa, la industria automovilística está decidida a abolir la tradicional jornada de ocho horas de trabajo. En la General Motors se trabaja en dos equipos de diez horas diarias (y un tercero que descansa), lo que permite utilizar las máquinas veinte horas por día, y no dieciseis. El sistema fue retomado por la Peugeot, en Poissy. Además de eso, hay una formidable intensificación del trabajo. El símbolo de la Toyota es el pasaje de la relación un hombre/una máquina a una relación: un hombre/cinco máquinas.²³⁶

Lo anterior parece ser una característica general ya que, como dice Jinkings,

Michel Gollac y Serge Volkoff, basándose en investigaciones de 1984 y 1991, constatan recientemente una degradación de las condiciones de trabajo de los asalariados en países de Europa y de otras regiones del mundo capitalista. De entre múltiples elementos de esa degradación, los autores destacan que la *intensificación del trabajo* mediante el aumento de la presión sobre el ritmo de las tareas, es el factor esencial del agravamiento de las condiciones laborales.²³⁷

Respecto al autoritarismo patronal que lleva implícito el sistema Toyota, Gounet agrega que: “los fabricantes usan la censura y el chicote, la garantía de empleo vitalicio y un sindicato totalmente amoldado al patrón, para imponer a sus empleados los cambios en las condiciones de trabajo. Eso es fundamental para el nuevo sistema”.²³⁸

Como método de intensificación del trabajo, el toyotismo es en síntesis “un sistema de organización de la producción basado en una respuesta inmediata a las variaciones de la demanda y que exige, por tanto, una organización flexible del trabajo (inclusive de los trabajadores) e integrada”.²³⁹

Giovanni Alves lleva más lejos este razonamiento cuando confirma que el toyotismo es genuinamente un método de superexplotación del trabajo:

El nuevo complejo de reestructuración productiva tiende a impulsar todavía más la *superexplotación del trabajo*, en la medida en que la constitución de un nuevo (y precario) mundo del trabajo y el debilitamiento del poder de negociación de los sindicatos tienden a elevar, aún más, principalmente en los sectores industriales en los que se había constituido un poder sindical organizado, la discrepancia entre los rendimientos del capital y los rendimientos del trabajo, a pesar de los aumentos reales de salarios —que no acompañan a la productividad del trabajo— y de los bonos de participación en ganancias y resultados, ocurridos a partir de 1974 en las montadoras.²⁴⁰

Junto a la intensificación del trabajo que conllevan los nuevos paradigmas, se verifica también una prolongación de la jornada promedio en todo el sistema; basta con señalar que en ramas de punta como en la “democrática” fábrica Toyota el obrero trabaja, en promedio, 44 horas a la semana y en algunas ramas de producción manufacturera los obreros llegan a rebasar las 50 horas de trabajo a la semana.

5. La prolongación de la jornada de trabajo

El toyotismo acarrea un aumento del tiempo de trabajo en todas sus formas por lo que, lejos de disminuir (como asegura la propaganda), se manifiestan en el mundo tendencias muy fuertes al aumento absoluto de la jornada de trabajo más allá de su límite legal y que configuran formas clásicas de explotación de plusvalía absoluta.

En la historia de la jornada de trabajo podemos distinguir tres etapas:

²³⁶ Thomas Gounet, *op. cit.*, p. 48.

²³⁷ Nise Jinkings, “Los bancarios brasileños”, *op. cit.*, p. 86.

²³⁸ Thomas Gounet, *op. cit.*, p. 31.

²³⁹ Giovanni Alves, *op. cit.*, p. 29.

²⁴⁰ *Ibid.*, p. 251.

a)

en la primera, de aumento de la jornada de trabajo, tiene lugar la revolución industrial en Inglaterra y alcanza su punto máximo entre 1835-1840, en los países europeos, donde el tiempo diario de trabajo fluctúa entre 12 y 15 horas durante seis días de la semana;

b)

la segunda etapa comienza a mediados del siglo XIX, donde el tiempo de trabajo se estabiliza con tendencia a su reducción hacia finales de siglo (entre 1891 y 1892), para llegar a una media de entre 10.5 y 9.5 horas en los albores de la Primera Guerra Mundial.

c)

la tercera etapa comienza a principios del siglo XX, cuando la jornada promedio tiene una duración de 12 horas por día, aunque se debe señalar que en las pequeñas empresas y en los lugares donde se practica el trabajo a domicilio ese límite es constantemente rebasado. Con la ley de 1919 en Francia se establece la jornada de 48 horas semanales y también en este país desde la década de los treinta se desarrolla, por recomendación de la OIT, el debate y la lucha por el establecimiento de las 40 horas semanales. En un breve periodo, durante la crisis de los años treinta, se aplica (desde 1937) la ley de 6 de junio de las cuarenta horas, pero la Segunda Guerra Mundial cambia el escenario y nuevamente se prolonga la jornada de trabajo a partir de 1939. Así, durante el periodo del nazismo (1940-1943) se alcanzan las 60 horas por ley en Francia. Nuevamente, durante 1945-1960 la jornada normal de trabajo es legalmente restablecida en 40 horas semanales, aunque rebasada por el uso masivo de horas extraordinarias.

En la actualidad la jornada legal en Francia es de 35 horas, pero son indicativas y sujetas a negociación entre sindicatos y empresas:

En enero de 2000 la semana de trabajo se redujo de 39 horas a 35. Esto permite un tiempo para el ocio y el enriquecimiento cultural. Pero esto todavía es muy reciente. La reducción de la jornada laboral no impacta por igual a hombres y mujeres. En el caso de las mujeres, cada hora que ocupan menos en su trabajo lo aumentan en la dedicación hogareña. El tiempo libre no es libre para la mujer. Igualmente, no hay estudios profundos sobre el tema, ya que esto es reciente y la jornada de 35 horas está supeditada a una negociación entre las empresas y los sindicatos [...] Se garantiza la jornada semanal de 35 horas, pero en un promedio anual.²⁴¹

Los países que a principios de la década de los cincuenta tenían jornadas prolongadas (Alemania, 48.5 horas e Inglaterra, 43.3 horas) las reducen a partir de 1956. Entre 1963 y 1976, Francia es el país europeo que cuenta con el tiempo de trabajo más prolongado. Pero, a partir de 1982, reduce la jornada a 39 horas semanales.²⁴² Por otro lado, Italia y Dinamarca la reducen a 36 horas y España a 34 horas en 1996, según la OIT.²⁴³

Sin embargo, en países “modelo” como Suecia, la jornada legal de trabajo diaria en la actualidad es de 8 horas, con 45 minutos para la comida y con un pago aproximado de 600 dólares por mes. En Austria, la jornada legal de trabajo es de 8 horas por día y en Corea del Sur de 45 horas semanales distribuidas así: 8 horas por día y 5 horas el sábado.²⁴⁴

En Estados Unidos los datos oficiales exhiben una jornada “legal” de 35 horas a la semana, pero el tiempo real de trabajo ha aumentado desde la década de los setentas. En Francia, para mencionar otro caso de un país desarrollado, en la industria de la confección se trabaja en promedio 15 horas por día con pago medio de 20 dólares o 1.33 dólares por hora, mientras que en un país subdesarrollado como México en el mismo

²⁴¹ Helena Hirata, “¿Sociedad del ocio? El trabajo se intensificó” (Entrevista), en *Página 12*, www.pagina12.com.ar, 1 de febrero de 2001.

²⁴² Datos tomados de “Jornada de trabalho: lutas e história”, *DIESSE* No. 197, São Paulo, agosto de 1997, pp. 26 y ss.

²⁴³ OIT, *Anuario y Boletín de Estadísticas del Trabajo*, Ginebra, 1997.

²⁴⁴ Para Corea, www.nso.go.kr/cgi-bin/sws_777pop.cgi.

ramo se laboran en promedio 9 horas continuas por día por un salario de 4.32 dólares por jornada, o sea, 48 centavos por hora.

En teoría, se pensaba que, conforme se desarrollara el capitalismo, éste operaría con mayores índices de productividad del trabajo (rendimientos por hora del trabajador en relación con la cantidad y calidad de producción de bienes y servicios). Además, ello se haría sobre la base de la producción de plusvalía relativa, salarios al alza y con tendencias a la reducción de la jornada de trabajo. Sin embargo, nada de ello está ocurriendo, y menos en lo que respecta a la jornada de trabajo, la cual tiende a aumentar en promedio a nivel mundial. Así, de acuerdo con el *Anuario de Estadísticas del Trabajo 2000* de la Organización Internacional del Trabajo, publicado en Francia, tanto en lo que respecta a la actividad manufacturera como a las actividades económicas a nivel mundial, pocos son los avances en materia de reducción del tiempo total de trabajo y, por el contrario, se aprecian tendencias a su aumento absoluto. Por ejemplo, en Argentina, la jornada de trabajo para los hombres en el empleo total, es decir, considerando obreros y empleados, es de 47.2 horas de trabajo en el total de las divisiones de la actividad económica en 1998, destacando el caso de la división de la “explotación de minas y canteras”, donde la jornada de trabajo es de 57.5 horas a la semana.

En Brasil, si bien es cierto que la jornada de trabajo decreció en las industrias química y metalúrgica del estado de São Paulo, gracias a las luchas obreras y a las negociaciones con el gobierno (de 48 horas a entre 40 y 47 horas semanales en 1985, según el *DIEESE*²⁴⁵ y a que la Constitución de 1988 estableció la jornada legal en 44 horas; en la práctica el tiempo de trabajo viene aumentado, como se desprende de cifras respecto del Gran São Paulo, donde 42% de los trabajadores labora más de 44 horas semanales. En relación con los diversos sectores de la economía, 42% de los trabajadores de la industria y 52% de los trabajadores del comercio trabajaban más de la jornada prevista en la ley.²⁴⁶

En Colombia, considerando tanto a asalariados como a quienes trabajan en forma independiente, hombres y mujeres, las horas de trabajo a la semana en el total de las actividades económicas, sumaron 46.7 horas en 1999, contra 47 en 1998. Pero considerando solamente a los asalariados (es decir, empleados y obreros), el tiempo de trabajo semanal aumentó a 48.2 horas en 1999.

Aun en países latinoamericanos tradicionalmente liberales como Costa Rica, la jornada semanal en 1999 fue de 46.8 horas para hombres y mujeres (asalariados e independientes) y aumenta en el mismo año a 49 horas, si se considera únicamente a los hombres.

En Chile, las estadísticas indican que en 1998 la jornada semanal para hombres y mujeres es de 44.1 horas para asalariados e independientes, pero sube a 45.3 si solamente se considera a los hombres. En El Salvador, la jornada semanal para obreros y empleados (hombres) fue de 44.6 horas en 1998.

En México —donde la Ley Federal del Trabajo establece desde 1931 una jornada legal de trabajo de 48 horas a la semana (seis días)— según la OIT, la jornada de trabajo para obreros y empleados asalariados de ambos sexos fue de 44.7 horas en 1999; pero aumentó a 47 horas si se considera únicamente a los hombres. Aquí destaca la rama “pesca”, donde se laboraban 55.4 horas semanarias y 53.9 horas en el ramo de “transporte, almacenamiento y comunicaciones”.

En Corea del Sur, que fue durante muchos años un “tigre asiático” ejemplar, el tiempo semanal de trabajo para obreros asalariados de ambos sexos fue de 47.9 horas en 1999 y de 48.2 horas en el caso de los hombres en el mismo año. Aquí destaca la división “transporte, almacenamiento y comunicaciones”, donde la jornada rebasaba las cincuenta horas y significativamente las 49.5 horas en la industria manufacturera, que es la locomotora del desarrollo capitalista de ese país. Esto, a pesar de que la jornada

²⁴⁵ *DIEESE*, “O impacto das recentes transformações no mundo do trabalho sobre as contratações coletivas”, Ponencia presentada en el *II Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, 1 a 5 de diciembre de 1996, Águas de Lindóia, São Paulo, Brasil, p. 17.

²⁴⁶ *Anuário dos trabalhadores*: “Horas extras comprometem a criação de novos empregos”, *Boletín* No. 197 del *DIEESE*, São Paulo, agosto de 1997, pp. 35-36 y *DIEESE*, “O impacto das recentes transformações...”, *op. cit.*, Tabla No. 1, p. 8.

de trabajo legal es, como vimos, de 45 horas a la semana.

En Canadá, contando sólo obreros (mujeres y hombres), la jornada semanal de trabajo en las actividades económicas, que era de 39.8 horas a principios de la década de los noventas, aumentó a 41 horas en 1999, contra 41.4 horas en 1998.

En Japón, el país que desencadenó la Tercera Revolución Industrial en la segunda parte del siglo XX, la estadística indica lo siguiente: tomando en cuenta tanto a trabajadores asalariados como a independientes de ambos sexos de todas las divisiones económicas, el tiempo de trabajo promedio fue de 42.3 horas en 1999. Pero si se considera exclusivamente a los hombres, el tiempo semanal aumentó a 46.6 horas en 1999, contra 46.5 un año antes.

En la década de los noventas, en este país oriental que impulsó la *revolución onhista*, el tiempo semanal de trabajo se redujo en 3.4 horas en el primer caso (trabajadores asalariados) y en 4 horas en el segundo (únicamente hombres).

En España, el tiempo semanal de trabajo fue de 36.2 horas en 1999, contra 36.7 horas un año antes; prevalece aquí, para ambos sexos y en todas las ramas productivas (excluyendo “agricultura, ganadería, caza y silvicultura” y la división “pesca”), un tiempo semanal de trabajo de 35.7 horas, mientras que en la industria manufacturera dicho tiempo es de 36.3 horas. Contando sólo a los hombres (obreros y empleados), el tiempo semanal de trabajo fue de 38.2 horas en 1999, contra 38.6 un año atrás.

En Alemania, la jornada de los obreros hombres en las principales ramas económicas era en promedio de 39.9 horas a la semana en 1990 y pasó, según la OIT, a poco más de 45 horas por semana, es decir, 182.1 horas mensuales en promedio en 1998. En estos cálculos influyen muy probablemente los ajustes laborales de la unificación de las dos Alemanias.

En Estados Unidos, el tiempo semanal de trabajo promedio en el conjunto de las actividades económicas (dejando fuera la división “agricultura, caza, silvicultura y pesca”) para obreros asalariados de ambos sexos ligados a la producción, fue de 34.5 horas a la semana en 1999, contra 34.6 un año antes. Aquí destaca el caso de la división de “Explotación de minas y canteras” en la cual el tiempo semanal fue de 43.8 horas en 1999, y de la división “electricidad, gas y agua” donde fue de 42.3 horas en el mismo año. A su vez, el tiempo promedio de trabajo semanal en la industria manufacturera (donde se asienta la locomotora del “milagro norteamericano” reciente, puesto que aquí se concentran ramas dinámicas como fabricación de maquinaria y equipo, informática y *software*, contabilidad y equipo de oficina, comunicaciones, aparatos eléctricos y electrónicos, instrumentos ópticos, médicos y de precisión, etcétera) fue de 41.7 horas a la semana.

Cabe señalar que, como se mostró en el capítulo tres, a pesar del *boom económico* y la revolución tecnológica que experimentó Estados Unidos entre 1992-2000, en el curso de la década de los noventas “el número promedio de horas trabajadas por semana aumentó de 40.6 en 1973, a 50.8 en 1997”.²⁴⁷ Este fenómeno también se presenta en otros países desarrollados.

Estos incrementos de la jornada laboral y de la plusvalía absoluta están en la base de las siguientes afirmaciones de Robert Boyer:

el crecimiento del régimen fordista está muerto. Ha sido reemplazado por una forma totalmente diferente, en donde los múltiples empleos dentro de la misma familia y *largas jornadas de trabajo* son los únicos métodos para sustentar el creciente consumo familiar [...] La expansión del crédito y la especulación financiera complementan la estrategia para mantener los actuales incrementos en los niveles de vida.²⁴⁸

Por su parte, Jeremy Rifkin expresa que:

[...] a lo largo de las últimas décadas el tiempo de trabajo se ha incrementado en 163 horas, o lo que es lo mismo, un mes al año. Más de 25% de los trabajadores de tiempo completo trabajan cuarenta y nueve horas o más, por

²⁴⁷ Arturo Guillén, *op. cit.*, p. 150.

²⁴⁸ Robert Boyer, “Diversidad y futuro de los capitalismos”, en revista *Trayectorias* Nos. 7/8, UANL, México, septiembre de 2001-abril de 2002, p. 14. Cursivas más.

semana. La cantidad de vacaciones pagadas y de bajas remuneradas también han disminuido en las dos últimas décadas. El trabajador americano medio recibe, en la actualidad, tres veces y medio menos vacaciones pagadas y días de baja laboral remunerados de lo que podía recibir a principios de la década de los años setenta. Con un número de horas de trabajo mayor que en los años cincuenta, los americanos consideran que su tiempo de ocio se ha visto disminuido en más de un tercio. Si las actuales tendencias en lo referente a la cantidad de trabajo siguen igual, al final del siglo los trabajadores americanos emplearán tanto tiempo en sus puestos de trabajo como el que se empleaba en la década de los años veinte.²⁴⁹

Y otra publicación testifica que “un estudio realizado por la Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos indica que las horas de trabajo están llegando en ese país a cifras impresionantes. En el caso de Silicon Valley, se trabajan casi sesenta horas a la semana”.²⁵⁰

Los datos anteriores nos permiten corroborar una *tendencia a la prolongación de la jornada de trabajo*. Esta tendencia es visible en el sector manufacturero, el cual, en promedio en los principales países desarrollados y subdesarrollados se mantiene en 43.5 horas a la semana en 1999, mientras que en América Latina la jornada de trabajo media es de 44 horas a la semana.

Cuadro 8

Tiempo de trabajo semanal en la industria manufacturera por países, 1999 (promedios)

Argentina (1998)	48.2	Canadá	38.7
Colombia	48.5	Costa Rica	49.5
Chile (1998)	45.6	El Salvador (1998)	44.3
México	46.4	Perú	49.6
Puerto Rico	41.7	Uruguay	45.7
Estados Unidos	41.7	Hong Kong (1998)	45.5
Japón	46.0	Corea	50.0
Filipinas	46.3	Singapur	49.2
Tailandia (1998)	50.5	España	34.4
Finlandia	38.6	Francia	39.6
Alemania	37.6	Grecia (1998)	42.0
Portugal (1998)	38.0	Suiza	41.3
Suecia	33.3	Australia	40.6

Fuente: Cálculos propios con base en *Anuario de Estadísticas del Trabajo 2000*, Organización Internacional del Trabajo, Francia, 2000.

Pocos son los estudiosos del tiempo de trabajo en la actualidad y menos todavía los que realizan investigación empírica para ofrecer resultados concretos que posibiliten inferir tendencias a mediano y largo plazos. Autores como Montes Cató y Valentina Picchetti, en su estudio circunscrito a la Argentina, advierten las tendencias y objetivos que persiguen las reformas laborales y contractuales:

Es precisamente la adaptación de la jornada por la expansión del empleo con jornadas extensas (sobreocupación horaria) una de las características del nuevo modelo que se consolida a partir del Plan de Convertibilidad. Si durante la década de 1970 y 1980 más del 50% de la población empleada trabajaba entre 30 y 45 horas (históricamente conceptualizada como “jornada normal”), a fines de los noventa la población asalariada ya no se concentra en este rango, sino que tiende a aumentar el empleo caracterizado por una jornada que se extiende a

²⁴⁹ Rifkin, *El fin del trabajo*, op. cit., p. 263.

²⁵⁰ *Crónica*, 14 de mayo de 2000.

más de 45 horas semanales.²⁵¹

Luz Vega también advierte que

en países como Argentina, Brasil, Chile o México ha habido una tendencia al aumento de las horas efectivamente trabajadas (superando en algunos sectores la jornada legal), lo cual podría tener relación con el bajo costo de las horas extraordinarias y la falta de operatividad de los mecanismos de control²⁵²

Otro autor, con una perspectiva global en el estudio de la jornada y el tiempo de trabajo, es Sadi Dal Rosso, de la Universidad de Brasilia, quien después de un minucioso análisis del tiempo de trabajo en América Latina y el Caribe,²⁵³ ofrece la siguiente conclusión:

Los datos disponibles permiten concluir la existencia de una tendencia histórica de largo plazo de disminución de la jornada de trabajo en los países latinoamericanos y caribeños. La pregunta siguiente que debemos hacernos es, si al lado de ella, contemporáneamente, no está aconteciendo otro proceso distinto que lleve la duración del trabajo en otra dirección. La respuesta que ofrezco en este trabajo es positiva. *En la actualidad, un fenómeno inverso puede ser diagnosticado, tanto en varias sociedades ricas, como en las pobres, a saber, si la duración de la jornada de trabajo media está disminuyendo para algunos, para otros trabajadores está aumentando.*²⁵⁴

En la década de los noventa, la investigación empírica y sus resultados llevan al citado autor a concluir:

“El fenómeno de incremento de las horas de trabajo que acabamos de documentar toma lugar en años recientes y se agudiza en los años noventa. Los años ochenta y noventa, en los países latinoamericanos y caribeños, corresponden al periodo en que la economía fue sometida a un proceso más intenso de liberalización, con integración al mercado mundial y, consecuentemente, con una exposición mayor de las empresas a la competencia internacional. Sometidas a una mayor competencia, las empresas reducen los puestos de trabajo y elevan las demandas de trabajo para los asalariados. Éstos, presionados por amenazas de desempleo y por los bajos salarios que reciben, pasan a aceptar el aumento de la duración del trabajo, que se efectúa por medio del aumento de la proporción de los trabajadores que realizan trabajo extra.

De otra parte, la ideología liberal embiste contra la presencia del Estado en la economía y en la reglamentación de las condiciones de trabajo, y contra la actuación de otros agentes institucionales como sindicatos y las asociaciones de la sociedad civil, en el mercado. Si examinamos los cambios legales de las condiciones de trabajo, en particular, de la jornada laboral, el proceso de desreglamentación tomó lugar en algunos países solamente [...] Pero, esta invariabilidad de la ley no ha sido suficiente para impedir un cambio generalizado de las condiciones objetivas del trabajo en relación con el aumento de la duración de la jornada [...] La presión ideológica del capital y de los gobiernos sobre los sindicatos coloca a la defensiva a la institución de defensa de los trabajadores, lo que posibilita aumentar el sobretrabajo.

La relación del incremento del tiempo de trabajo, verificado en varios países de la América Latina, con el proceso de liberalización de la economía y la consecuente exposición de las empresas a la dura competencia internacional, indica que el fenómeno tomará formas aún más acentuadas a medida que los efectos de la liberalización se profundicen en las economías nacionales.²⁵⁵

Depositando en la balanza los aumentos y las disminuciones del tiempo de trabajo, queda claro de lo anterior que no solamente el capitalismo globalizado pugna constantemente por los primeros sino que,

²⁵¹ Montes Cató y Valentina Picchetti, *op. cit.*, p. 3.

²⁵² Luz Vega, *op. cit.*, p. 39.

²⁵³ Véase: Sadi Dal Rosso, *A Jornada de Trabalho na Sociedade. O castigo de Prometeu*, Editora LTr, São Paulo, 1996 y “El tiempo de trabajo en América Latina y el Caribe”, ponencia presentada en el *III Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo* en el Área: “Tecnología, Organización y Proceso de Trabajo”, Grupo de trabajo: “Tiempo de trabajo”, Buenos Aires, Argentina, del 17 al 20 de mayo de 2000.

²⁵⁴ Sadi Dal Rosso, “El tiempo de trabajo...”, *op. cit.* Cursivas mías.

²⁵⁵ *Idem.*

como deja asentado Dal Rosso, se establece una estrecha correlación entre la mayor apertura de las economías y la intensificación de la competencia intercapitalista por la conquista de nuevos mercados y de insumos importantes para la producción industrial por un lado, y la presión para orientar las políticas públicas y privadas hacia el aumento del tiempo de trabajo en todas sus formas, por otro.

Estados Unidos permite proyectar las tendencias globales del capitalismo en lo que se refiere a las condiciones y derechos de los trabajadores y de los ciudadanos.

La revolución del mundo del trabajo generó dos tendencias en Estados Unidos: a) una continua eliminación masiva de puestos de trabajo como efecto de la introducción de nuevas tecnologías y el consecuente proceso de automatización y, b) el aumento de la jornada de trabajo —y por ende— de plusvalía absoluta como mecanismo para compensar la reducción sistemática de los salarios y de los subsidios al trabajo, sin olvidar las reducciones del proceso de producción debidas a la crisis, aun en situaciones en que no se aplique tecnología o se realicen mejoras técnicas en la producción.

Quizá la siguiente síntesis exprese con exactitud y generalidad tanto el presente como el futuro que el capitalismo depara al mundo del trabajo:

La regulación de la jornada laboral, que fue la verdadera piedra angular de la política socialista a lo largo de los dos últimos siglos, ha sido abatida por completo. Con frecuencia las jornadas laborales duran doce, catorce, dieciséis horas, sin fines de semana ni vacaciones; hay trabajo para los hombres, para las mujeres y también para los niños, para los ancianos y también para los discapacitados. ¡El imperio tiene trabajo para todos! Cuanto más se desregula el régimen de explotación, tanto más trabajo hay. Ésta es la base sobre la que se crean las nuevas segmentaciones del trabajo.²⁵⁶

Conclusión

Uno de los secretos más recónditos de la contabilidad capitalista consiste en borrar la *diferencia* entre la productividad y la intensidad del trabajo con el objeto de impedir que el pensamiento crítico y sobre todo, los trabajadores puedan reclamar a los empresarios, en la arena jurídica, política y sindical, aumentos de sus remuneraciones debido al segundo concepto.

De aquí que solamente a través de estudios de caso, con levantamiento de encuestas, entrevistas, estadísticas y *test* elaborados por colectivos de investigadores en centros, institutos y sindicatos se puedan obtener datos concretos sobre el fenómeno de la intensificación del trabajo que está ocurriendo actualmente en la mayor parte de los países capitalistas del orbe. No ha sido ésta nuestra pretensión en el presente libro, ya que el autor no cuenta con los medios financieros, materiales y humanos para realizar tal labor. Sin embargo, sí he intentado reunir información sobre el fenómeno, estrechamente vinculado con otro referido a una tendencia mundial al aumento de la jornada laboral. Los casos atípicos como el de Francia (35 horas *indicativas* a la semana, pero que pueden alcanzar hasta 39 horas, dependiendo de la fuerza de negociación de los sindicatos), o por ejemplo los “paros técnicos” promovidos por empresas transnacionales como VW, efectivamente pueden ser invocados para aludir a tendencias a la reducción de la jornada laboral. Pero no se debe confundir la política promovida por las empresas transnacionales, al lado de los despidos masivos y la precarización de los empleos en la actual crisis capitalista, con otro fenómeno muy distinto, de carácter histórico-estructural, que apunta a la reducción de la jornada laboral. En veinte años de neoliberalismo esta segunda tendencia ha sido contrarrestada por presiones jurídicas, políticas e institucionales para aumentar la duración absoluta de la jornada de trabajo. En este contexto destaca la tentativa del gobierno de Fox y su Secretaría del Trabajo en México de reformar el código laboral para cercenar los derechos históricos de los trabajadores y para adoptar medidas lesivas para millones de trabajadores y trabajadoras, entre las que figura la intención de aumentar la jornada de trabajo de las actuales 8 horas a 10 horas por día, en un país cuya población desocupada representa alrededor de 24% de la PEA y donde existen 75 millones de pobres en el territorio nacional, de los cuales 66% (50

²⁵⁶ Michael Hardt y Antonio Negri, *op. cit.*, pp. 309-310.

millones) están ubicados en la pobreza urbana y poco más de 50%, en la extrema pobreza.²⁵⁷

El presente estudio nos lleva a constatar que el aumento del tiempo de trabajo es un fenómeno universal que atraviesa países y regiones, al mismo tiempo que aumenta la intensidad del trabajo y presiona a la baja los salarios, independientemente del grado de desarrollo económico y político. Por ello los trabajadores del capitalismo *postneweconomy* de los países centrales tendrán que lidiar en el futuro inmediato con condiciones de superexplotación del trabajo, precarización y creciente exclusión social muy similares a las experimentadas por los trabajadores de los países dependientes.

CONCLUSIÓN GENERAL

El sistema económico internacional muestra la existencia de regiones enteras envueltas en crisis sistemáticas, arrastradas por olas depresivas o en procesos francamente regresivos de sus tasas agregadas de crecimiento económico, de productividad y de rentabilidad. La *new economy*, que prometía ser la “panacea” de la recuperación y del desarrollo de Estados Unidos y, por ende, de la mayor parte de los países del orbe, luego de la caída de los *NICs* asiáticos y latinoamericanos (1994-1999) se derrumbó por su propio peso.

El único país que parece estar creciendo, en medio de la depresión y el desempleo en el capitalismo mundial, es China con tasas promedio anualizadas de 10.5% durante la década de los noventas del siglo XX, frente a caídas de más de una década en países como Japón (-0.4% del PIB en 2001 y -1%, en 2002), y tasas deprimidas en Estados Unidos (1% en 2001 y 0.7%, en 2002), que experimenta una crisis histórica de sus reservas de productividad y de rentabilidad de sus corporaciones multinacionales. De ello dan cuenta las recientes quiebras norteamericanas de gigantescas corporaciones como Enron (la mayor empresa energética del mundo), la telefónica WorldCom y Johnson&Johnson que han desatado escándalos financieros de impredecible trascendencia.

Lo mismo podemos decir de los países de la Unión Europea, cuyo líder, Alemania (0.5% del PIB en 2001 y proyectado de 0.7% en 2002), acusa también graves problemas de desempleo, precariedad del trabajo y declinantes tasas de productividad.

El panorama para América Latina, como vimos, no es más favorable; por el contrario la crisis, la reestructuración y las tendencias depresivas en curso, atacan inmisericordemente a los mercados de trabajo y extienden como nunca el desempleo, la miseria y la pobreza extrema.

La recuperación del capitalismo mundial está muy lejos y más aún con las políticas de ajuste que junto con otros factores (caída de la tasa de ganancia, capitalismo parasitario y especulativo, competencia, desempleo, etcétera), están provocando decrecientes tasas de crecimiento por lo menos desde la década de los ochentas del siglo XX.

El capitalismo mundial está navegando en una ola larga de signo depresivo que tiende a pronunciarse debido a que, en el contexto de la fase neoliberal y neomercantilista del imperialismo, entró en un foso sin salida donde las “salidas” que le quedan son, cada vez más (como se desprende de la estrategia global de Estados Unidos y sus imperios asociados), la guerra, el desempleo, la pobreza y la superexplotación del trabajo.

Las crecientes dificultades que el capital encuentra para producir valor y plusvalía en una escala que

²⁵⁷ De acuerdo con el *Método de Medición Integral de la Pobreza* (MMIP) utilizado por Julio Bolvinik y Araceli Damián, en *op. cit.*

garantice la reproducción ampliada del sistema, aunadas a la hegemonía económica y política que en el ciclo general del capital mantiene el capital financiero y bancario de signo especulativo (que engendró las “burbujas financieras”, como vimos en la primera parte de este libro), explican la decadencia. Se confirma así la *tesis final* de Marx de que *el capitalismo* avanza hacia su *bancarrota* debido, entre otros factores, a las profundas crisis de sobreproducción y de realización de mercancías que en el fondo expresan crecientes dificultades para continuar produciendo, en condiciones “normales”, valor y plusvalía.

Lo anterior se expresa en la tremenda contracción del capital productivo global, con la consecuente eliminación de empleos productivos y la creciente generación de desempleo y subempleo frente a la creación relativa de empleos precarios y sin derechos para los trabajadores. El objetivo del capital y del Estado es flexibilizar el trabajo con vistas a convertirlo en precario y polivalente, al mismo tiempo que sus estrategias y políticas se proponen restituir sus condiciones de rentabilidad.

El mundo del trabajo experimenta una profunda crisis que no ha podido ser superada con los paradigmas que surgieron de la crisis para reestructurar el fordismo y el taylorismo. Las nuevas formas de explotación de la fuerza de trabajo conllevan fuertes presiones que tienden a borrar las diferencias estructurales que la anterior división internacional del trabajo había impuesto a los procesos productivos entre los países del capitalismo central y los periféricos y dependientes del mundo subdesarrollado.

El capitalismo mundializado tiende a generalizar los mecanismos de intensificación de la fuerza de trabajo y a presionar la prolongación de la jornada laboral que en la actualidad está aumentando a nivel mundial, como constatamos en el último capítulo de nuestro estudio.

El nuevo “modelo” de relaciones laborales e industriales introducido por las corporaciones transnacionales con el apoyo del Estado reposa en los siguientes pilares: a) intensificación del trabajo, b) aumento progresivo de la jornada laboral, c) disminución de los salarios reales, d) intenso proceso de precarización de la fuerza de trabajo y del empleo, lo que implica sobre todo pérdida de derechos para los trabajadores y e) aumento del desempleo y el subempleo en todas sus formas, con el consecuente aumento de la pobreza.

La economía mundial que despunta en el comienzo del siglo XXI ha causado el declive de la agricultura, la industria y los servicios en todo el planeta. El llamado “sector de conocimiento” (o del *analista simbólico*) es extremadamente restringido y difícilmente podrá absorber a los trabajadores que están siendo expulsados de la industria, la agricultura y los servicios. El futuro inmediato para cada vez más sectores de la humanidad es el desempleo, el empleo precario, la miseria y la superexplotación del trabajo.

El mundo del trabajo es el de la mayoría de la humanidad; tendrá que ser reconstituido y reproducido al margen del capital, en el seno de sociedades y comunidades democráticas; sociedades basadas en nuevos paradigmas productivos, en la igualdad, la ética y las relaciones societarias, no de explotación, ni de dominio, sino de cooperación, solidaridad e intercambio cultural. Nuevas relaciones sociales de producción, de vida y de consumo, con un desgaste mínimo para aprovechar al máximo el libre desarrollo de las potencialidades de los trabajadores y la humanidad, tendrán que forjar los pilares del nuevo proyecto social.

Pero, no sobra recordarlo: para cambiar el mundo es necesario tomar el poder a través de una profunda revolución.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Altamira, César, “La naturaleza del trabajo en el fin de siglo”, en *Memoria*, 19 de abril de 2001.

Aglietta, Michel, *Regulación y crisis del capitalismo*, Siglo XXI, Madrid, 1979.

Alves, Giovanni, *O novo (e precario) mundo do trabalho*, Editorial Boitempo, São Paulo, Brasil, 2000.

Amador Borges, Urdanivia, “Globalización y crisis económica mundial”, en *Trabajadores* No. 22, UOM, México, 2001.

Amin, Samir, “Mundialización y acumulación capitalista”, en Samir Amin *et. al.*, *La nueva organización capitalista mundial vista desde el Sur*, tomo I. *Mundialización y acumulación*, Anthropos-Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades de la UNAM, México, 1995, pp. 11-50.

Amin, Samir, “La economía política del siglo XX”, en *www.rebellion.org*, 12 de julio de 2000.

Amin, Samir, *Crítica de nuestro tiempo, a los ciento cincuenta años del Manifiesto Comunista*, Siglo XXI, México, 2001.

Anderson, Perry, “Balanço do neoliberalismo”, en: Emir Sader y Pablo Gentili (organizadores), *Pós-neoliberalismo, as políticas sociais e o Estado democrático*, Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1996.

Antunes, Ricardo, *¿Adiós al trabajo?, ensayo sobre las metamorfosis y la centralidad del mundo del trabajo*, Cortez, São Paulo, 2001.

Antunes, Ricardo, *Os sentidos do trabalho*, Boitempo, São Paulo, 1999.

Anuário dos trabalhadores: “horas extras comprometem a criação de novos empregos”, *Boletín* No. 197 del DIEESE, São Paulo, agosto de 1997.

Aparecido da Silva, Roque y Marcia de Paula Leite, “Tecnología y cambio tecnológico en la sociología latinoamericana del trabajo”, en De la Garza (coordinador), *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, FCE-UAM-COLMEX- FLACSO, México, 2000.

Arrighi Giovanni y Beverly J. Silver, *Caos e governabilidade no moderno sistema mundial*, Contraponto-Editoria UFRJ, RJ, 2001, primera edición.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID), “Informe de Progreso Económico y Social (IPES)”, en *La Jornada*, 28 de diciembre de 2001.

Baró Herrera, Silvio, *Globalización y desarrollo mundial*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1997.

Beinstein, Eduardo, “Escenarios de la crisis global. Los caminos de la decadencia”, Ponencia presentada en el *Segundo Encuentro Internacional de Economistas sobre Globalización y Problemas del Desarrollo*, La Habana, del 24 al 29 de enero de 2000.

Bell, Daniel, *El advenimiento de la sociedad post-industrial*, Alianza, Madrid, 1989.

Bensusan, Graciela y Carlos García, *Estado y sindicatos, crisis de una relación*, Fundación Friedrich Ebert-Universidad Autónoma Metropolitana, México, 1989.

Bolvinik, Julio y Araceli Damián, “La pobreza ignorada. Evolución y características”, en *Papeles de Población* No. 29, Centro de Investigación y Estudios Avanzados de la Población de la UAEM, México, julio-septiembre de 2001.

Bonnet, Alberto, “Competencia, lucha de clases y crisis. Acerca del nuevo debate Brenner”, en *Cuadernos del Sur* No. 31, Editorial Tierra del Fuego, Argentina, abril de 2001.

Boyer, Robert, *La teoría de la regulación: un análisis crítico*, Humanitas, Buenos Aires, 1989.

Boyer, Robert y Freyssenet, Michel, *Los modelos productivos*, Lumen, Buenos Aires, 2001.

Boyer, Robert, “Diversidad y futuro de los capitalismo”, en *Trayectorias* No. 7/8, Universidad Autónoma de Nuevo León, México, septiembre de 2001-abril de 2002.

Brenner, Robert, *Turbulencias en la economía mundial*, LOM- Encuentro XXI, Santiago, 1999.

Brenner, Robert, “La economía de la turbulencia global (síntesis)”, en *Cuadernos del Sur* No. 31, Editorial Tierra del Fuego, Argentina, abril de 2001, pp. 71-78.

Brenner, Robert, “La economía mundial entra en recesión, un diagnóstico”, en *Herramienta* No. 19, Buenos Aires, Otoño de 2002, pp. 9-25.

Bujarin, Nicolai, *La economía mundial y el imperialismo*, Pasado y Presente No. 21, México, 1976.

Caputo, Orlando, y Roberto Pizarro, *Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales*, Centro de Estudios Socio-Económicos (CESO) de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Chile, Santiago, 1972, segunda edición.

Castillo, Juan José, “La sociología del trabajo hoy: la genealogía de un paradigma”, en De la Garza (coordinador), *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, coedición FCE-UAM-COLMEX-FLACSO, México, 2000, pp. 39-64.

Castro Escudero, Alfredo, “Chile: el milagro económico se resquebraja”, en *Comercio Exterior*, vol. 50, núm. 2, México, febrero de 2000.

CEPAL, *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, Naciones Unidas, Santiago de Chile, 2000.

CEPAL, *Panorama Social de América Latina, 1999-2000*, Naciones Unidas, Santiago, 2001.

CEPAL, *Panorama Social de América Latina, 2000-2001*, Naciones Unidas, Santiago, 2002.

CEPAL, *Anuario Estadístico de las Economías de América Latina y del Caribe*, Naciones Unidas, Santiago, 2001.

Chesnais, François, “La caracterización del capitalismo a fines del siglo XX”, en *Herramienta* No. 3, Buenos Aires, otoño de 1997.

Chesnais, François, “La ‘nueva economía’: una coyuntura favorable al poder hegemónico en el marco de la mundialización del capital”, en *www.rebellion.org*, 15 de junio de 2001.

Chesnais, François, “Notas para una caracterización del capitalismo a fines del siglo XX”, en *Herramienta* No. 1, Buenos Aires, agosto de 1996, pp. 18-44.

Chesnais, François, “Una conmoción en los parámetros económicos mundiales y en las confrontaciones políticas y sociales”, en *Herramienta* No. 6, Buenos Aires, otoño de 1998.

Chesnais, François, *A Mundialização do capital*, São Paulo, Xama, 1996.

Conselho Nacional dos Direitos da Mulher, Gobierno de Brasil, de acuerdo con datos de la Fundación IBGE. Tabulações Especiais del PNAD de 1995 e 1999; Fundação Seade, www.mj.gov.br/sedh/cndm/genero/mj01.html.

Coriat, Benjamín, *El Taller y el cronómetro*, Siglo XXI, México, 1985.

Coutrot, Thomas, “Crítica de la organización del trabajo”, en *www.rebellion.org*, 14 de febrero de 2001.

Crónica, 14 de mayo de 2000.

Cueva Agustín, *El desarrollo del capitalismo en América Latina*, Siglo XXI, México, 14ª edición, 1993.

Chomsky, Noam, *El nuevo orden mundial (y el viejo)*, Crítica, Barcelona, 1996.

Dal Rosso, Sadi, *A Jornada de trabalho na sociedade. O castigo de Prometeu*, Editora LTr, São Paulo, 1996.

Dal Rosso, Sadi, “El tiempo de trabajo en América Latina y el Caribe”, ponencia presentada en el *III Congreso Lati-noamericano de Sociología del Trabajo*, en el Área: “Tecnología, Organización y

Proceso de Trabajo”, Grupo de trabajo: “Tiempo de trabajo”, Buenos Aires, del 17 al 20 de mayo de 2000.

DIESSE, “Jornada de trabalho: lutas e história”, DIESSE No. 197, São Paulo, Brasil, agosto de 1997.

DIESSE, “O impacto das recentes transformações no mundo do trabalho sobre as contratações coletivas”, ponencia presentada en el *II Congresso Latino Americano de Sociologia do Trabalho*, 1 a 5 de dezembro de 1996, Águas de Lindóia, São Paulo, Brasil.

Dos Santos, Theotonio, *Dependencia y cambio social*, Amorrortu, Buenos Aires, 1973.

El País, 27 de diciembre de 2001.

El Universal, 4 de mayo de 2002.

El Universal, 12 de diciembre de 2001.

El Universal, 13 de abril de 2001.

El Universal, 19 de diciembre de 2001.

El Universal, 21 de diciembre de 2001.

El Universal, 22 de marzo de 2001.

El Universal, 28 de diciembre de 2001.

El Universal, 3 de enero de 2002.

El Universal, 6 de febrero de 2002.

El Universal, 8 de enero de 2002.

Faber-Taylor, Saskia, “Patrones de compra y de decisión en las maquiladoras de El Paso y Ciudad Juárez”, en *Comercio Exterior* No. 9, México, septiembre de 1999.

Fazio, Carlos, “El Plan Puebla-Panamá, intervencionismo de EU”, en *La Jornada*, 19 de marzo de 2001.

Fazio, Hugo, *La crisis pone en jaque al neoliberalismo, causas profundas de la recesión en Chile*, LOM-Universidad ARCIS, Santiago, 1999.

Febro, Eduardo, “Qué fue de la ‘nueva economía’”, en *Página 12*, 15 de enero de 2001.

Ferrer, Aldo, “La globalización, la crisis financiera y América Latina”, en *Comercio Exterior* No. 6, México, junio de 1999.

Fiori, Luis, “¿Adiós a la clase trabajadora?”, en *www.rebellion.org*, 6 de mayo de 2001.

FMI, *Perspectivas Económicas Mundiales*, en *El Universal*, 18 de abril de 2002.

Fuentes, Mario Luis, *La asistencia social en México, historia y perspectivas*, Paideia, México, 1999.

Furtado, Celso, “Brasil: opciones futuras”, revista de la CEPAL No. 70, Santiago, abril de 2000.

- Galarce, Graciela, “El modelo genera desocupados”, en *www.rebellion.org*, 19 de junio de 2000.
- Garegnani, Pierangelo, *Debate sobre la teoría marxista del valor*, en Cuadernos de Pasado y Presente No. 8, México, 1979.
- García, Canclini, Nestor, *La globalización imaginada*, Paidós, México, 2001.
- Gélinier, Octave y Emmanuel Patearon, *La nueva economía del siglo XXI*, Paidós, Buenos Aires, 2001.
- Giddens, Anthony, *Un mundo desbocado*, Taurus, Madrid, 2000.
- Gómez, Marco, “Examen crítico de la iniciativa de decreto que reforma la Ley Federal del Trabajo propuesta por el PAN”, en Varios, *Legislación Laboral: el debate sobre una propuesta*, UNAM-Fundación Friedrich Ebert, México, 1996, pp. 29-44.
- Gorz, André, *Adiós al proletariado (Más allá del socialismo)*, El Viejo Topo, Barcelona, 1982.
- Gounet, Thomas, *Fordismo e toyotismo na civilizacao do automóvel*, Boitempo, São Paulo, 1999.
- Gramsci, Antonio, “americanismo y fordismo”, en *Notas sobre Maquiavelo, sobre política y sobre el Estado Modeno*, vol. 1, Juan Pablos, México, 1975, pp. 281-317.
- Guillén, Arturo, “La crisis de un mito. La nueva economía y la recesión estadounidense”, en *Trayectorias* No. 8/9, UANL, México, septiembre de 2001-abril de 2002.
- Guillén, Arturo, “Crisis asiática y reestructuración de la economía mundial”, en *Comercio Exterior*, vol. 49, núm. 1, México, enero de 1999.
- Gutiérrez, Garza, Esthela y Sotelo Valencia Adrián, “Modernización industrial, flexibilidad del trabajo y nueva cultura laboral”, en Gutiérrez, Esthela (coordinadora), *El debate nacional*, UANL-Diana, México, 1997, pp. 165-203.
- Habermas, J., “Técnica e ciencia como ideología”, *Os pensadores*, Sao Paulo, abril de 1975.
- Hammer, Michael y Champy, James, *Reingeniería*, Norma, 5ª reimpresión, Bogotá, 1994.
- Hardt, Michael y Antonio Negri, *Imperio*, Paidós, Buenos Aires, 1ª reimpresión, 2002.
- Harvey, Neil, *La rebelión de Chiapas, la lucha por la tierra y la democracia*, ERA, México, 2001, 1ª reimpresión.
- Hirata, Helena, “Relaciones sociales de sexo y división del trabajo, contribución a la discusión sobre el concepto del trabajo”, en *Herramienta* No. 14, Primavera/Verano de 2001, Buenos Aires, pp. 81-91.
- Hirata, Helena, “¿Sociedad del ocio? El trabajo se intensificó”, (Entrevista), en *Página 12*, *www.pagina12.com.ar*, 1º de febrero de 2001.
- Hirsch, Joachim, *Globalización, capital y Estado*, UAM Xochimilco, México, 1998.
- Holloway, John, *Cambiar el mundo sin tomar el poder, el significado de la revolución hoy*, Universidad

Autónoma de Puebla-Herramienta, Buenos Aires, 2002.

Ianni, Octavio, *La sociedad global*, Siglo XXI, México, 1998.

Ichiyo, Muto, “Toyotismo, lucha de clases e innovación tecnológica en Japón”, en *www.rebellion.org*, 30 de junio de 2000.

Jessop, Bob, *La crisis del Estado del bienestar, hacia una nueva teoría del Estado y sus consecuencias sociales*, Siglo del Hombre, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, 1999.

Jinkings, Nise, “Los bancarios brasileños en la fase de la reestructuración capitalista contemporánea”, en *Trayectorias* No. 9, UANL, México, mayo-agosto de 2002, pp. 78-99.

Jinkings, Nise, *O mister de fazer dinheiro, automatização e subjetividade no trabalho bancario*, Boitempo, São Paulo, 1995.

Jornada de Trabajo en Corea, en *www.nso.go.kr/cgi-bin/ sws_777pop.cgi*

Katz, Claudio, “La teoría de la crisis en el nuevo debate Brenner”, en *Cuadernos del Sur* No. 31, Tierra del Fuego, Argentina, abril de 2001, pp. 79-93.

Katz, Claudio, “Una expropiación explícita”, en *Realidad Económica* No. 186, Buenos Aires, febrero-marzo de 2002, pp. 21-45.

Kay, Cristóbal, “Estructuralismo y teoría de la dependencia en el periodo neoliberal”, en *Nueva Sociedad*, Caracas, 2000.

Levine, Elaine, *Los nuevos pobres de Estados Unidos: los hispanos*, Porrúa-Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 2001.

Love, Joseph L., “Furtado, las ciencias sociales y la historia”, *Estudios Sociológicos* 49, El Colegio de México, México, enero-abril de 1999.

La Jornada, 10 de abril de 2001.

La Jornada, 12 de enero de 2002.

La Jornada, 20 de abril de 2001.

La Jornada, 23 de abril de 2002.

La Jornada, 30 de marzo de 2001.

La Jornada, 4 de mayo de 2001.

La Jornada, 6 de abril de 2002.

La Jornada, 9 de Abril de 2001.

La Jornada, 9 de mayo de 2001.

López Collazo, Néstor y Luis Menéndez, “El fordismo como patrón de dominación social”, ponencia

presentada en el *XXIII Congreso de ALAS: América Latina entre la Decadencia y la Transformación, los Múltiples Desafíos de las Ciencias Sociales*, Guatemala, 29 de octubre-2 de noviembre de 2001.

Lora, Eduardo, *Las reformas estructurales en América Latina: Qué se ha reformado y cómo medirlo*, Banco Interamericano de Desarrollo, Diciembre de 2001, p. 21 (documento disponible en archivo PDF).

Lóyzaga de la Cueva, Octavio, *La flexibilización de los derechos laborales en la recomposición del capitalismo*, UAM, México, 1997.

Lóyzaga de la Cueva, Octavio, *Neoliberalismo y flexibilización de los derechos laborales*, UAM Azcapotzalco-Porrúa, México, 2002.

Mandel, Ernest, *La formación del pensamiento económico de Marx, de 1843 a la redacción de El capital: estudio genético*, Siglo XXI, México, 1972.

Mandel, Ernest, *El capitalismo tardío*, ERA, México, 1979.

Marini, Ruy Mauro, “Las razones del neodesarrollismo” (respuesta a Fernando Enrique Cardoso y José Serra), en *Revista Mexicana de Sociología*, año XL, vol. XL, núm. extraordinario (E), Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, México, 1978, pp. 57-106.

Marini, Ruy Mauro, “Proceso y tendencias de la globalización capitalista”, en Marini y Millán (coordinadores), *La teoría social latinoamericana*, tomo IV, *Cuestiones contemporáneas*, El Caballito, México, 1996.

Marini, Ruy Mauro, “Plusvalía extraordinaria y acumulación de capital”, en *Cuadernos Políticos* No. 20, ERA, México, abril-junio de 1979.

Marini, Ruy Mauro, *América Latina: dependência e integração*, Brasil Urgente, São Paulo, 1992.

Marini, Ruy Mauro, *América Latina: democracia e integración*, Nueva Sociedad, Caracas, 1993.

Mariña, Abelardo, “Factores determinantes del empleo en México, 1980-1998”, en *Comercio Exterior* No. 5, México, mayo de 2001, pp. 410-424.

Márquez Ayala, David, “La marcha del sector externo”, en *La Jornada*, 24 de julio de 2000.

Martínez, Oscar A., “Los trabajadores frente a las nuevas formas de organización del trabajo. El mito de la gestión participativa”, en *Herramienta*, Buenos Aires, otoño de 1998.

Martins, Carlos Eduardo, “Superexploração do trabalho e acumulação de capital: reflexões teórico-metodológicas para uma economia política da dependência”, en *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política* No. 5, Rio de Janeiro, dezembro, 1999.

Marx, Carlos, *El capital*, FCE, México, 2000, 1ª reimpresión.

Marx, Carlos, *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política, 1857-1858*, Siglo XXI, México, tomo 2, 8ª edición, 1980.

Marx, Carlos, *La miseria de la filosofía*, Ediciones de Cultura Popular, México, 1972.

Mattelart, Armand, *Historia de la sociedad de la información*, Paidós, Barcelona, 2002.

Mehring, Franz, *Carlos Marx*, Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, 1973.

Meszáros, István, *Más allá del capital*, Vadell Hermanos, Caracas, 1999.

Montes Cató, Juan y Valentina Piccheti, “De la jornada determinada a la indeterminación del tiempo de trabajo. Estudio sobre los cambios en la jornada laboral”, ponencia presentada en el *XXIII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología (ALAS)*, Antigua Guatemala, Guatemala, del 29 de octubre al 2 de noviembre de 2001.

Monthly Review, “The New Economy: Myth and Reality”, Anexo de la revista *Aportes* No. 18, BUAP, México, abril de 2001.

Nakatani, Paulo, “La cuestión metodológica en la discusión sobre la centralidad del trabajo”, en *Trayectorias* No. 9, Universidad Autónoma de Nuevo León, México, mayo-julio de 2002, pp. 22-38.

OECD, *The future of the global economy, towards a long boom?*, París, 1999.

Offe, Clause y Karl Hinrichs, *La sociedad del trabajo, problemas estructurales y perspectivas de futuro*, Alianza, Madrid, 1992.

OIT, *Anuario y Boletín de Estadísticas del Trabajo*, Ginebra, 1997.

OIT, *Informe sobre el empleo en el mundo 1998-1999, Tendencias del empleo en el mundo: Un panorama desalentador*, Ginebra, 1999.

OIT, *World Employment Report 2001, Life at Work in the Information Economy*, Ginebra, 2002.

Olave, Patricia, *La pobreza en América Latina, una asignatura pendiente*, IIEc-Porrúa, México, 2001.

Ortega, Max, y Ana Alicia Solís de Alba, *Estado, crisis y reorganización sindical*, Itaca, México, 1999.

Ortega, Max, “Programa neoliberal, reforma de la LFT y resistencia sindical y popular”, Ponencia Presentada en La legislación laboral a debate, Mesa de Debate No. IV: “*Los investigadores del mundo del trabajo, su análisis y sus posturas ante la Ley Federal del Trabajo*”, presentada el 22 de agosto de 2002, en el auditorio del Sindicato Mexicano de Electricistas (SME).

Osorio, Jaime, *Las dos caras del espejo, ruptura y continuidad en la sociología latinoamericana*, Triana, México, 1995.

Petras, James y Morris Morley, “Los ciclos políticos neoliberales: América Latina ‘se ajusta’ a la pobreza y a la riqueza en la era de los mercados libres”, en John Saxe-Fernández (coordinador), *Globalización: crítica a un paradigma*, Plaza & Janés, México, 1999.

Petras, James, “Centralidad del Estado en el mundo actual”, *La página de James Petras*, en www.rebellion.org, 26 de mayo de 2001.

Petras, James, “El mito de la tercera revolución científico-tecnológica en la era del imperio neo-mercantilista”, *La Página de James Petras*, en www.rebellion.org, 28 de julio de 2001.

Petras, James, "EU hoy: milagros económicos, bendiciones a escuadrones de la muerte, compra de candidatos", en *www.rebellion.org*, 9 de septiembre de 2000.

Petras, James, "Imperio con imperialismo", en *www.rebellion.org*, 7 de noviembre de 2001.

Petras, James, *Globaloney, el lenguaje imperial, los intelectuales y la izquierda*, Antídoto-Herramienta, Buenos Aires, 2000.

Petras, James, *La izquierda contraataca, conflicto de clases en América Latina en la era del neoliberalismo*, Ediciones Akal, Madrid, 2000.

Plan Puebla Panamá, en: <http://ppp.presidencia.gob.mx/frameset.html>.

Pozas, María de los Ángeles, "Tendencias recientes de la organización de la industria en Monterrey", en Francisco Zapata (coordinador), *Flexibles y productivos, estudios sobre flexibilidad laboral en México*, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México, México, 1998.

Quijano, Aníbal, "Colonialidad del poder, globalización y democracia", *Trayectorias*, en revista de Ciencias Sociales No. 7/8, Universidad Autónoma de Nuevo León, México, septiembre de 2001-abril de 2002, pp. 58-116.

Revista *Trabajadores* No. 7, Universidad Obrera de México, México, agosto-septiembre de 1998.

Rifkin, Jeremy, *El fin del trabajo*, Paidós, Barcelona, 1997.

Rifkin, Jeremy, *La era del acceso, la revolución de la nueva economía*, Paidós, Buenos Aires, 2000.

Romero, Aldo Andrés y *et. al.*, "Mundialización-globalización del capital", en *Herramienta* No. 5, primavera-verano, 1997-1998, pp. 125-146.

Rosemberg, David, I., *Comentarios a los tres tomos de El capital de Marx*, Facultad de Economía de la UNAM, México, s/f.

Rubin, Isaac Ilich, *Ensayo sobre la teoría marxista del valor*, Cuadernos de Pasado y Presente No. 33, México, segunda edición, 1977.

Saavedra, Jaime, "Angustias laborales en el Perú de hoy. Pistas para salir de una encrucijada", <http://www.grade.org.pe/boletin/01/art02.htm>

Salomón, Alfredo, "Por los caminos del sur", en *Comercio Exterior* No. 11, México, noviembre de 2001, pp. 970-974.

Saskia Faber-Taylor, "Patrones de compra y de decisión en las maquiladoras de El Paso y Ciudad Juárez", en *Comercio Exterior* No. 9, México, septiembre de 1999.

Shahid Javed, Burki y Sebastian Edwards, *América Latina y la Crisis Mexicana: Nuevos Desafíos*, Documento del Banco Mundial para la *Primera Conferencia Anual del Banco Mundial Sobre el Desarrollo en América Latina y el Caribe*, organizada conjuntamente por el Banco Mundial y la Fundación Getulio Vargas, en Río de Janeiro, Brasil, 12 y 13 de junio de 1995.

Soares Teixeira, Francisco José (Org.), *Neoliberalismo y reestructuración productiva*, Cortez, São Paulo,

1996.

Solís de Alba, Ana Alicia, Enrique García Márquez, Max Ortega y Abelardo Mariña (coordinadores), *El primer año del gobierno foxista*, Itaca, México, 2002.

Solís de Alba, Ana Alicia, *El movimiento sindical pintado de magenta*, Itaca, México, 2002.

Soria Murillo, Víctor, “El mercado de trabajo en Brasil y México a la luz de la integración regional y la crisis financiera”, en *Comercio Exterior* No. 5, mayo de 2001.

Sotelo Valencia, Adrián, *México: dependencia y modernización*, El Caballito, México, 1993.

Sotelo Valencia, Adrián, “Globalización del capital e inversión del ciclo económico en América Latina”, en *Investigación Económica* No. 219, Facultad de Economía, UNAM, México, enero-marzo de 1997, pp. 71-84.

Sotelo Valencia, Adrián, *Globalización y precariedad del trabajo en México*, El Caballito, México, 1999.

Sotelo Valencia, Adrián, “Coordenadas de una crisis. Pensamiento Social y Sociología del Trabajo en América Latina”, en *Trayectorias* No. 9, Universidad Autónoma de Nuevo León, México, mayo-agosto de 2002, pp. 9-21.

Sotelo Valencia, Adrián, “Empleo y desempleo en el ciclo neoliberal”, en *Trabajadores* No. 32, UOM, México, septiembre-octubre de 2002.

Stiglitz, Joseph, “Lecciones de la desaceleración global”, en *El País*, edición impresa, 18 de noviembre de 2001.

Tokman, Víctor, “El desempleo no se va de América Latina”, *Clarín*, Buenos Aires, 18 de diciembre de 1998.

Valenzuela Feijóo, José, *Crítica del modelo neoliberal*, UNAM, México, 1991.

Varios, “La división capitalista del trabajo”, Cuadernos de Pasado y Presente No. 32, México, cuarta edición, 1980.

Vega Cantor, Renan, *El caos planetario, ensayos marxistas sobre la miseria de la mundialización capitalista*, Coedición Herramienta-Antídoto, Buenos Aires, 1999.

Vega Ruiz, María Luz (editora), *La reforma laboral en América Latina. Un análisis comparado*, Oficina Internacional del Trabajo, OIT, Lima, 2001.

Vergopoulos, Kostas, “El ciclo de la mundialización”, Conferencia Magistral presentada en el *XXIII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología (ALAS)*, Ciudad Antigua, Guatemala, noviembre de 2001.

Vilas, Carlos, “Seis ideas falsas sobre globalización”, en: John Saxe-Fernández, *Globalización: crítica a un paradigma*, UNAM, Plaza & Janés, México, 1999.

Villatoro Pérez, Armando, *El campesinado y la cuestión étnico-nacional en Guatemala*, tesis de

Doctorado en Sociología, División de Estudios de Posgrado, FCPyS-UNAM, México, 2002.

Weller, Jürgen, “Los mercados laborales en América Latina: su evolución en el largo plazo y sus tendencias recientes”, Serie *Reformas Económicas* 11, CEPAL, Naciones Unidas, diciembre de 1998.

La reestructuración del mundo del trabajo,
superexplotación y nuevos paradigmas de la organización del trabajo, de Adrián Sotelo Valencia, se terminó de imprimir en el taller "David Alfaro Siqueiros" de la Universidad Obrera de México, en marzo de 2003.

Se tiraron 2,000 ejemplares.
El cuidado de la edición estuvo a cargo
de David Moreno Soto
