

Flexibilidad y precariedad del trabajo en las economías dependientes

Patricia Olave¹

INTRODUCCIÓN

Definir y caracterizar lo que acontece con el mundo del trabajo requiere necesariamente ubicar las formas en que se reproduce el capital, en otras palabras que formas asume el proceso de valorización en las diversas fases del desarrollo capitalista. Es a partir de este punto de arranque que podremos analizar hoy en día, en la llamada globalización económica, cómo se usa y cómo se contrata la fuerza de trabajo, las nuevas formas de organización de la jornada de trabajo, el comportamiento de los salarios, entre otros elementos.

Para efectos de esta ponencia me interesa destacar de manera general, los cambios que ha venido experimentando el mundo laboral desde principios de la década de los setenta del siglo pasado, en el marco de una de las recesiones más severas y generalizadas por las que ha atravesado de la economía capitalista.

La crisis a obligado al capital -en todas las latitudes- a buscar nuevos ejes de acumulación para recuperar su tasa de ganancia, proceso que se ha traducido en un cambio en patrón de reproducción del capital; a profundas transformaciones en el ámbito laboral; y a la modificación de la División Internacional del Trabajo (NDIT).

La NDIT no ha modificado en lo sustancial la división histórica que ha venido especializando a las economías centrales en producción industrial de avanzada y tecnológicas de punta, mientras que las economías dependientes siguen sujetas a la producción de bienes primarios y/o procesos de maquilas (con mayor o menor incorporación tecnológica, integradas o no a cadenas globales de producción) destinados a la exportación, con usos y formas de contratación del trabajo de manera cada vez más precaria.

En el marco de la globalización económica se ha modificado la relación entre distintas economías independiente de sus niveles de desarrollo. Esto es importante para entender cómo las economías latinoamericanas están siendo “incluidas” en la nueva configuración de la economía global, aunque esta inclusión significa profundizar bajo nuevas formas, aparentemente muy modernas, el rasgo estructural de dependencia y subdesarrollo.

La fase actual del capitalismo. Posfordismo y producción flexible

El estallido de la crisis de los años setenta puso en jaque al paradigma fordista-keynesiano, orillando a la economía mundial capitalista a buscar nuevos ejes de acumulación de capital y nuevas formas de organización y explotación del trabajo.

La crisis ha sido explicada por una serie de factores como: la saturación del consumo, el aumento del sector terciario y del trabajo improductivo; la crisis de la productividad en el seno del fordismo la desconexión entre el espacio nacional y la acumulación a escala internacional la pérdida de hegemonía del capitalismo norteamericano la influencia de las luchas sociales, etc. (Boyer, 1989)

En términos generales, según Harvey, “(...) en el lapso que transcurre entre 1965 y 1973 se puso de manifiesto cada vez con mayor claridad la incapacidad del fordismo y del keynesianismo para contener las contradicciones inherentes al capitalismo. En un nivel superficial, estas dificultades se describirían mejor con una palabra: *rigidez*”.

(Harvey, 2004: 167)

¹ Investigadora titular del IIEc-UNAM

Ello operaba “(...) en las inversiones a largo plazo y en gran escala de capital fijo en los sistemas de producción en masa, que excluían una gran flexibilidad de diseño y daban por supuesto el crecimiento estable de mercados invariantes de consumo, (...) rigidez en los mercados de la fuerza de trabajo, en la distribución de ésta y en los contratos laborales, (...) rigideces en los compromisos estatales (...) (Harvey, 2004:168)

Esta combinación de factores hacían necesario el paso a un régimen de acumulación diferente, que Harvey denomina como de “acumulación flexible”, que se caracterizaría por (...) la emergencia de sectores totalmente nuevos de producción, nuevas formas de proporcionar servicios financieros, nuevos mercados y, sobre todo, niveles sumamente intensos de innovación comercial, tecnológica y organizativa (...), lo que ha traído (...) cambios acelerados en la estructuración del desarrollo desigual, tanto entre sectores como entre regiones geográficas (...) (Harvey, 2004: 170-171)

La competencia inter e intra empresa en condiciones de globalización está obligando al capital individual a acelerar, fundamentalmente en las economías de capitalismo avanzado, la rotación del capital fijo. Este proceso que se ve facilitado por la disponibilidad de nuevas tecnologías, implica un incremento sustancial de los costos de producción, ocasionando que las empresas busquen implementar diversas estrategias para compensar sus niveles de ganancia.

Los “sistemas de producción flexible han permitido acelerar el ritmo de innovaciones del producto, además de explorar nichos de mercado altamente especializados y de pequeña escala (...). En condiciones de recesión y competencia acrecentada, el impulso de explorar estas posibilidades se volvió fundamental para sobrevivir. El tiempo de rotación del capital -que es siempre una de las claves de rentabilidad capitalista- se redujo de manera rotunda con el despliegue de las nuevas tecnologías productivas (automatización, robots, etc.) y las nuevas formas organizativas (como el sistema de entregas “justo a tiempo” en los flujos de inventarios, que reducen radicalmente los que hacen falta para mantener la producción en marcha).” (Harvey, 2004: 179)

A diferencia de los *stocks* clásicos del fordismo, los nuevos procesos permiten producir a escalas más reducidas, aprovechar mejor el tiempo de producción, incluyendo la transportación, modificar rápidamente las líneas de montaje, adecuar la producción a la demanda y la reposición del *stock* de piezas y productos después de su venta, proceso conocido como *kaban*, inspirado en las formas de reposición de los productos en los supermercados. (Rifkin, 1994; Coriat, 1992b; Juárez, 2002)

Este esquema de producción permite una nueva forma de relación entre empresas líderes y empresas proveedoras. Este proceso se puede dar: por la articulación de distintas empresa proveedoras en el ámbito internacional; por la ampliación del espectro de inversiones en actividades asociadas intrasectorialmente, por ejemplo, una empresa petrolera puede extender su inversión a actividades relacionadas con biotecnología y/o alimentos; y por su participación -directa o indirecta- en el sector de servicios, como la comercialización, la automatización de oficinas, o participación en actividades financieras. (Gatto, 1990)

Esta tendencia estaría dando lugar a un nuevo reagrupamiento de capitales y a la formación de nuevos conglomerados económicos y financieros, que funcionan internacionalmente profundizando las desigualdades o divergencias entre economías centrales -origen de los conglomerados- y economías periféricas, donde básicamente ubican los procesos de ensamblaje final.

La profundización en la tendencia de la desigualdad no sólo encuentra explicación en el poder que tienen las ET para controlar e incidir en las decisiones que van desde la concepción, diseño, producción y organización del trabajo, hasta la fase de distribución y venta de los bienes finales, sino y fundamentalmente en su capacidad de apropiarse no sólo de la mayor parte del valor producido, además de obtener rentas a partir de que detentan “el conocimiento” -tecnologías y métodos organizativos de punta, que se requiere para optimizar la valorización del capital-, con lo cual siguen hegemonizando desde una posición de centro la división internacional del trabajo.

El poder y capacidad de las ET de controlar el conocimiento les ha posibilitado reconstruir las relaciones laborales y los sistemas de producción sobre bases sociales, económicas y geográficas totalmente diferentes, reconstrucción que implica no sólo la aparición de “nuevas” empresas industriales -que despliegan múltiples relaciones intra-empresa y intra-sectores-, sino también la reconversión o rejuvenecimiento de empresas existentes, así como la integración de pequeñas y medianas empresas -mediante procesos de subcontratación²-, surgidas o reestructuradas al calor de las nuevas necesidades productivas. (Pérez, 1986)

América Latina: patrón exportador y precariedad del trabajo

Para las *economías dependientes*, en particular para las latinoamericanas, la nueva forma de despliegue del capital se expresaría en el viraje hacia un patrón de reproducción orientado a la exportación. (Osorio, 2004)

El nuevo patrón exportador en América Latina esta implicando una especialización que destaca la producción de bienes primarios- proceso que algunos autores definen como “*reprimarización*”- o, complementados como en el caso de Brasil o México, con algunas actividades industriales que pueden estar en manos de capitales nacionales, o ligadas a redes o cadenas productivas internacionales³ que da lugar a una relación interempresa de tipo subordinada entre la casa matriz y empresas locales, o por procesos de ensamblaje y de maquila, que se asemejan a las antiguas “economías de enclave” por su escasa o inexistente vinculación con la economía receptora, con la diferencia de que hoy esta articulación se sustenta en una base de mayor complejidad tecnológica.

El nuevo patrón que se asienta más claramente desde la década de los noventas, ha permitido que el valor de las exportaciones totales de América Latina y el Caribe se incrementaran de manera considerable, con elevada participación de la inversión extranjera (IED) en actividades como la industria automotriz, telecomunicaciones, electrónica, ensamblaje de prendas de vestir de marca y juguetes, minería, etc., además de IED en el sector financiero.

El peso de la IED en particular de las grandes empresas transnacionales (ET) en el patrón exportador no es un problema menor, a lo menos si atendemos a dos cuestiones claves; lo que representa en términos de descapitalización de las economías dependientes por transferencia de ganancias al exterior y, su incidencia en la forma que esta asumiendo el proceso de reestructuración productiva de éstas y de su inserción a la economía global.⁴

Es interesante destacar además que las ET establecen cadenas productivas y cadenas de subcontratación⁵, con capitales nacionales decidiendo dónde, qué, y cómo producir, procesos que involucran a grandes, pequeñas y medianas empresas locales, tanto para que fabriquen segmentos de

²“Hay subcontratación entre dos empresas cuando una de ellas, la subcontratista, se compromete a abastecer a la segunda, la contratista, de productos intermedios o finales, a partir de especificaciones técnicas precisas y eventualmente de partes o piezas, que ésta última pondrá a su disposición. La empresa contratante procederá, según el caso, a integrar el producto subcontratado a su propia producción, o bien a comercializarlo directamente “ (Lanzarotti, 1986: 380)

³ Ver, Gereffi, 2001

⁴ En términos generales se podría observar que en el centro, las corporaciones están cambiando de una producción de alto volumen a una de alto valor. En vez de una pirámide, en la que el poder se concentra en las sedes de las empresas transnacionales y donde existe una cadena vertical de mando, actualmente las redes de producción global se parecen a una telaraña de empresas independientes, pero interconectadas. Las empresas del centro actúan como agentes estratégicos en el corazón de la red, controlando la información importante, las habilidades y los recursos necesarios para que la red global funcione eficientemente. (Reich, 1993)

⁵ Las empresas subcontratistas, en el caso de actividades que requieren elevada tecnología, bajo el esquema de “*Just in Time Totally Quality Control*” (JIT/TQC), acceden a componentes, partes o materias primas con calidad adecuada, que le son proporcionadas por las empresas contratistas, y que incorporan a sus procesos de producción permitiéndoles incrementar su productividad, reducir los tiempos y costos muertos, y hacer frente con rapidez a los cambios de la demanda.

producción o para que les suministren trabajadores, evitando bajo esta última forma las engorrosas negociaciones con sindicatos -en el caso “excepcional que existan-, de pago de prestaciones sociales, etc.

Es así que podemos observar que en la tendencia de resolver los problemas para la valorización del capital, la ET se expande hacia economías dependientes para aprovechar bajos salarios, abundante mano de obra no calificada, y también, aunque numéricamente en menor grado, fuerza de trabajo calificada,⁶ así como infraestructura (redes carreteras, portuarias, aéreas, etc.), estableciendo plataformas de exportación -sustento del actual modelo de acumulación de capital- competitivas a nivel mundial.

Este proceso se ha visto facilitado por una participación estatal que imbuida en el precepto neoliberal ha propiciado el ajuste estructural y el soporte social y laboral requerido por las nuevas formas de articulación productiva.⁷

En este sentido, las transformaciones que se visualizan en las economías latinoamericanas, lejos de ajustarse al planteamiento de la convergencia⁸ de las economías en el plano mundial, lo que está mostrando es una profundización -aunque bajo nuevas formas- de la dependencia y de la desigual relación entre centro y periferia.

Como otros momentos del desarrollo capitalista las tendencias señaladas para el caso de las economías dependientes, corresponden a una *construcción social* en donde confluyen diversos intereses de clase, pero en donde una visión logra imponer y articular de manera hegemónica una determinada forma de acumulación, de relación capital-trabajo, y de participación estatal.

Las transformaciones en el mundo del trabajo

En la región latinoamericana en general, aunque habría que reconocer que en Brasil, Bolivia, Venezuela, Ecuador, Argentina, Uruguay, etc., los gobiernos de corte “progresista” han instrumentado en mayor o menor medida políticas laborales y sociales distintas a las neoliberales, los cambios que se están observando en el mundo del trabajo se asocian al concepto de flexibilidad laboral.

Como una primera aproximación podríamos plantear que el concepto de flexibilidad laboral se referiría a un fenómeno que integra múltiples relaciones e interferencias entre lo legal (modificaciones en las legislaciones laborales); lo social (asociado a la desregulación social por parte del Estado); lo económico (cambios en el uso de la fuerza de trabajo, apoyados en la introducción de nuevas tecnologías); y en lo político (como ruptura y recomposición de los compromisos sociales anteriores, sobre la base de un debilitamiento de los sindicatos). La conjunción de estas relaciones se subsume en el cambio doctrinario que impuso el neoliberalismo en la región.

⁶ Los nuevos equipos de capital requieren de una nueva capacidad del trabajador para procesar información y en los casos más modernos, de tipo toyotista, tomar ciertas decisiones. (Coriat, 1992a) La multiplicidad de tareas que debe desarrollar un trabajador en la nueva organización del trabajo presupone una mayor capacidad para incorporar diversos conocimientos, aunque esto no excluye la utilización de mano de obra menos calificada, o con una capacitación selectiva, como por ejemplo, en el ensamblaje de prendas de vestir o juguetes, elaboración y empaque de ciertos productos alimenticios, y en labores de mantenimiento, actividades muy difundidas en economías subdesarrolladas.

⁷ Siguiendo los lineamientos de organismos internacionales como el FMI y el BM, los Estados latinoamericanos adoptan una serie de cambios en materia de política económica, tendientes a propiciar un cambio estructural que tienen su sustento en el llamado Consenso de Washington, en donde se propone: disciplina fiscal, reforma tributaria, tasas de interés positivas, paridades monetarias competitivas, políticas comerciales liberales, desregulación en materia de precios, subsidios y del mercado laboral, recortes al gasto público, apertura a la inversión privada, protección a la propiedad. (Williamson, 1990)

⁸ Una versión revisada del modelo neoclásico de equilibrio general y de las teorías del crecimiento económico, apuntaría que existe un vínculo directo entre la apertura de los mercados y el crecimiento económico. Los bienes producidos e intercambiados en mercados desregulados posibilitarían la convergencia de precios asegurando en el largo plazo una igualdad de ingresos entre los distintos países que participan en la economía global. (Bhagwati, 1994)

El neoliberalismo apegado a la más pura tradición del liberalismo clásico concibe el trabajo como cualquier mercancía susceptible de intercambio en el mercado y desligada de los aspectos valorativos, sociales, culturales, éticos, que en la realidad y en un sentido más amplio configuran el mundo donde los hombres viven y se reproducen a partir de su trabajo.

Es justamente en este punto filosófico y epistemológico donde se empatan neoliberalismo y la forma de flexibilidad laboral actual. La flexibilidad no sería sólo una consecuencia de la revolución microelectrónica en la producción, sino la búsqueda de formas alternativas de organización interna de las empresas, y en general, de las relaciones laborales que estarían mostrando una nueva configuración de la relación capital-trabajo. (Boyer, 1989: 114)

La segmentación y desagregación y posteriormente la agregación de las actividades productivas solo pueden entenderse asociadas, como ya hicimos referencia, al gran avance en introducción de la informática y de la microelectrónica que permiten la rápida vinculación de las distintas empresas que componen la cadena; al enorme desarrollo de los medios de transporte y; por otra, a la difusión de los nuevos métodos de organización del proceso de trabajo, que posibilitan una multiplicidad de formas de extracción y apropiación de plusvalor que hoy como nunca en el desarrollo del capitalismo se estarían articulando internacionalmente. (Kaplinsky, 1998)

La necesidad de compensar esta tendencia se estaría visualizando hoy en una combinación “más adecuada y flexible” en las formas de extracción de plusvalía, es decir, entre la forma de plusvalía relativa, sintetizada en una mayor intensificación del trabajo (aún cuando ella pudiera estar asociada a salarios más altos); y plusvalía absoluta, con la prolongación de la jornada de trabajo (sobre todo, con la forma “atípica” de trabajo domiciliario), y una reducción salarial directa o indirecta vía la disminución de prestaciones sociales. (Harvey, 2004: 210)

Esta combinación o “hibridación” en las formas de valorización del capital se relaciona de manera estrecha a las nuevas formas de funcionamiento de las ET y que afectan no sólo a su organización interna, sino también a su relación con otras empresas articuladas en cadenas de subcontratación, o redes que determinan un nuevo patrón de qué y cómo producir, y sobre el uso y desgaste de la mano de obra, y que en lo fundamental se tocan muy poco con el consumo interno de los bienes que producen.

Un ejemplo clásico es la confección de vestuario en empresas maquiladoras ubicadas en la periferia éstas sólo ensamblan el bien final, ya que las casas matrices les proporcionan el diseño y los insumos - comprados en otras economías- además de que controlan la calidad necesaria de las prendas para ser lanzadas y comercializadas en el ámbito global.⁹

El origen y destino final de las cadenas globales del vestido esta enraizado profundamente en mercados maduros, de ahí que en términos de realización tengan poca incidencia las economías locales en donde se asientan los procesos de ensamblado y maquila. En otras palabras, “(...) la economía nacional aparece como un elemento extraño a la ampliación o a la contracción de la producción (...) en la medida de que no hay o son insuficientes (...) los mercados locales, no hay circulación local, no hay consumo local que interactúe con esa producción”. (Juárez, 2004: 251)

Es en este sentido que puede entenderse la gran movilidad internacional de este tipo de cadenas buscando las condiciones ventajosas que puedan ofrecer las economías locales, fundamentalmente mano de obra barata, sujeta por una parte, a un uso intensivo de trabajo, vía el pago a destajo o pago por piezas y a una extensión de la jornada de trabajo¹⁰, ante el poco monto del salario por cada pieza, lo que incentiva aumentar las horas de trabajo para alcanzar un salario de subsistencia. A ello se agregan condiciones de trabajo que atentan contra su salud en estas industrias y talleres, como el uso de

⁹ “La industria de la confección es una estructura constituida por una cascada de subcontratación.” (Dussel, Piore y Ruiz, 1997: 29)

¹⁰ Como ejemplo, un estudio sobre la maquila mexicana encontró que casi el 75% de los trabajadores tiene una jornada de más de 40 horas semanales. (Bendesky, Garza, Melgoza y Salas, 2004)

químicos ácidos con base a cloro y permanganato, para darle el color y textura a las prendas, según las especificaciones de la marca.

Las posibilidades de negociación de los trabajadores para mejorar sus condiciones de trabajo y sus salarios son menores si se tiene en cuenta que por lo general en la maquila del vestido los sindicatos -en caso de existir- son débiles, resultado de la elevada rotación de trabajadores, amén del reducido número de personal en múltiples pequeños talleres, y más aún cuando tal trabajo se realiza como trabajo a domicilio, lo que afecta crear lazos solidarios o de organización que les permitan defender sus condiciones laborales. (Juárez, 2004)

En otro tipo de actividades industriales que las más de las veces también funcionan como maquila y ensamblado como el caso de la industria automotriz puede ubicarse con más precisión el concepto de toyotismo, en tanto combinación entre productividad e intensidad, y en donde adquieren fuerza nuevas formas gerenciales de organización del trabajo y de gestión de la mano de obra, que rompen con la separación tajante entre concepción y ejecución que caracterizó a la forma taylorista, recuperando el *saber hacer* del obrero que se traduce en un mayor involucramiento y participación de los trabajadores en el proceso productivo y que sintetizan en la idea del trabajador polivalente.¹¹

El mayor involucramiento implica que el trabajador se vea presionado por incrementar sus niveles de aprendizaje y capacitación. La “nueva calificación”, a diferencia del fordismo clásico, apuntaría a una multicalificación, multitareas, una nueva cultura de aprendizaje, etc., proceso asociado a los constantes cambios en tecnología y organización del trabajo. (Carrillo e Iranzo, 2003)

Aún cuando estos trabajadores pudieran acceder a un salario mayor -premios por productividad, pago mayor por horas extras, etc.- ello no es suficiente para resarcir el uso intensivo y ampliado de la capacidad del trabajo, lo que se traduce en un desgaste prematuro de la vida útil del trabajador. (Osorio, 2012)

Lo señalado no es muy distinto en el caso de las cadenas de empresas subcontratistas de las propias economías dependientes -por lo general de capitales locales-, éstas al igual que las ET aprovechan las ventajas de la progresiva tendencia al deterioro salarial y en general de las condiciones de trabajo, que en un contexto de abundancia de mano de obra, y de mayor desempleo, les permite contratar y despedir trabajadores sin mayores problemas, y usar la fuerza de trabajo bajo formas de intensidad o prolongación de la jornada según las exigencias de la parte del proceso que realicen, lo que acentúa la superexplotación de los trabajadores.

Quizá el ejemplo más palpable de explotación redoblada es el de empresas subcontratistas que se especializan en el *suministro de trabajadores* a las empresas mandantes, con lo cual les evitan las “engorrosas” negociaciones que antes pasaban a través de los sindicatos,¹² así como el pago de obligaciones sociales.

América Latina, superexplotación y precariedad

El nuevo patrón exportador de especialización productiva está dando lugar en América Latina a formas muy diversas de contratación y uso del trabajo, que van desde formas organizadas bajo principios tayloristas y fordistas heredados del modelo anterior, a formas basadas en los nuevos

¹¹ Esta forma de organización del trabajo comenzó a gestarse desde los años cincuenta en la empresa japonesa Toyota, y luego ha sido recuperada en occidente como una estrategia para hacer frente a la crisis que comienza a evidenciar el sistema capitalista a fines de los años sesentas. Aún cuando no se podría afirmar que esta estrategia se halla instrumentado de manera pura, tal y como fue diseñada para Toyota, es innegable que ha influido en una nueva configuración de la relación capital-trabajo a nivel mundial. El toyotismo comprime las tareas en una sola persona, consolida estructuras más permeables entre puestos, categorías, departamentos, turnos, u horarios de trabajo que permiten disminuir los tiempos muertos y evitar incidentes que puedan entorpecer el proceso de producción. (Watanabe, 1987)

¹² Este tema ha sido expuesto con claridad para el caso chileno, en el trabajo de Magdalena Echeverría, “Los riesgos laborales de la subcontratación”, *Aporte Laboral*, No 19, Dirección del Trabajo, Chile, 2006.

métodos y técnicas flexibles, que expresan una nueva relación capital-trabajo y que podríamos analizar en dos niveles diferenciados: las modificaciones en el mercado laboral, y los cambios en el uso del trabajo mismo.

Respecto al primer punto se puede observar que junto al relativamente reducido contingente de trabajadores más capacitados y con cierta formalidad en la contratación y mejores salarios ligados a la ET, se encuentra otro gran sector de trabajadores (capacitado y no capacitado) integrado a pequeñas, medianas e incluso grandes empresas locales, que se articulan ya sea a la producción del mercado interno, o bien, vía subcontratación a las cadenas productivas, y que se caracterizarían por condiciones de contratación más precarias: gran movilidad laboral, escasas o inexistentes prestaciones sociales y bajos salarios¹³. Según un estudio del BID, los salarios en la región “han aumentado lentamente y cada uno de dos trabajadores recibe una remuneración que lo coloca en el umbral de pobreza”. (BID:2003,14)

Habría que considerar que además del gran crecimiento que ha venido registrando el trabajo domiciliario, y las variadas formas que asume el trabajo informal -de acuerdo a datos de la OIT, siete de cada diez empleos creados en América Latina en los últimos años corresponden al sector informal, (OIT, 2005)-, que este rango de trabajadores son los más expuestos en términos de precarización laboral.

La mayor parte de los análisis que abordan el tema laboral en la región latinoamericana, se centran en ilustrar con datos estadísticos la forma y resultados que está asumiendo el funcionamiento del mercado laboral. Si bien la cuantificación es importante, ésta es insuficiente cuando nos preguntamos ¿Qué explica ésta forma de funcionamiento? ¿La actual flexibilización precaria del trabajo es un fenómeno completamente nuevo, ó, y cómo, se relaciona a la histórica, estructural, y particular forma que ha caracterizado la explotación de la fuerza de trabajo en las economías dependientes?

Dar respuesta a las anteriores interrogantes es objeto de toda una investigación. Los puntos que he desarrollado en este trabajo apenas constituyen la aproximación teórico-metodológica que creo más pertinente para enfrentar el tema que designo en el título de la ponencia.

Conclusiones Generales

El objetivo de este trabajo ha sido ubicar de manera muy general las transformaciones del mundo del trabajo a partir de las formas que está asumiendo la acumulación y reproducción capitalista en particular en las economías dependientes.

Si bien es cierto que la relación capital-trabajo se ha modificado notablemente con la introducción de nuevas tecnologías, dando lugar a nuevas formas de organización de la producción y del trabajo, ello no invalida, las tendencias de incremento de la explotación de los trabajadores que participan de manera directa o apoyando la producción y realización de la acrecentada masa de mercancías que los capitalistas lanzan al mercado mundial.

Esta tendencia que hoy se asocia al concepto de flexibilidad laboral, lleva a muchos autores a plantear de que estaríamos asistiendo a una cierta homogenización de las formas de explotación del trabajo a nivel mundial.

En este trabajo, por el contrario hemos argumentado que los usos de la fuerza de trabajo y las formas de explotación en las economías dependientes y periféricas presentan particularidades estructurales,

¹³ El comportamiento de los salarios ha sido una sorpresa para los economistas formados en el análisis neoclásico, que usualmente suponen que los trabajadores reciben un salario correspondiente a su productividad marginal. Con la apertura se esperaba que este supuesto se cumpliera, sin embargo, a pesar de haberse incrementado la productividad, los salarios han tendido a reducirse especialmente en los sectores industriales. Además de que “más de la mitad de los trabajadores no reciben la protección que confiere la legislación laboral”. (BID:2003,14)

redefinidas hoy bajo el patrón de especialización exportador, por la nueva división internacional del trabajo.

La constitución de cadenas o redes productivas lideradas por las grandes empresas transnacionales, siguen aprovechando las condiciones ventajosas que ofrecen las economías periféricas, en materia de mano de obra barata y abundante, intensificando la explotación, encubierta en formulas referidas a la flexibilización y la precariedad.

A su vez los capitales nacionales -principalmente grandes empresas exportadoras de bienes primarios, y algunas ubicadas en actividades financieras y de servicios- que también han entrado en la carrera impuesta por la competitividad internacional, se ven beneficiadas por las posibilidades que abren las legislaciones laborales locales, y las condiciones de uso y contratación de las empresas líderes para expandir y generalizar la precarización y la superexplotación del trabajo.

Bibliografía

Antúnez, R. (2003), *¿Adiós al trabajo? Ensayos sobre las metamorfosis y el rol central del mundo del trabajo*. Ediciones Herramienta, Buenos Aires, Argentina.

Bendesky, L., De la Garza, E., Melgoza, J., y Salas, C. (2004), “La industria maquiladora de exportación en México: mitos, realidades y crisis”. En Revista, *Estudios sociológicos*, vol. XXII, No 65, mayo-agosto, Colegio de México, México.

Bhagwati, J. (1994), “*Free trade: Old and new challenges*”. The Economic Journal, vol. 104, marzo.

BID (2003), *Se buscan buenos empleos. Los mercados laborales en América Latina*. Informe 2004, Washington, D.C.

Boyer, R. (1989), *La teoría de la regulación: Un análisis crítico*. Ed. Humanitas, Buenos Aires.

Carrillo, J. e Iranzo, C. (2003), “Calificación y competencias laborales en América Latina”. En, *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*,

Enrique de la Garza, coord. FCE-UAM, México.

Coriat, B. (1992a), *El Taller y el robot (Ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica)*. Siglo XXI, México/España.

(1992b), *Pensar al revés (Trabajo y organización en la empresa japonesa)*. México/España, Siglo XXI.

Dussel, E., Piore, M., y Ruiz, C. (1997), “Hacia un nuevo paradigma industrial”, en *Pensar globalmente y actuar regionalmente*. UNAM-Fundación Friedrich Ebert- Editorial Jus, México.

Echeverría, M. (2006), “Los riesgos laborales de la subcontratación”, *Aportes Laborales*, No. 19, Dirección del Trabajo, Chile.

Gatto, F. (1990), “Cambio tecnológico neofordista y reorganización productiva. Primeras reflexiones sobre sus implicaciones territoriales”. En, *Revolución tecnológica y reestructuración productiva:*

Impactos y desafíos territoriales. Alburquerque, De Matos y Jordán, editores. Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, Argentina.

Gereffi, G. (2001), “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización”. *Revista Problemas del Desarrollo*, No. 125, IIEc-UNAM, México, abril-junio.

Harvey, D. (2004), *La condición de la posmodernidad. Investigaciones sobre los orígenes del cambio cultural*. Amorrurtu editores, Buenos Aires, Argentina.

Juárez, H. (2004), *Allá...donde viven los más pobres*. Universidad Obrera de México, México, DF.

(2002), “Los sistemas just-in-time/kaban, un nuevo paradigma productivo”. *Revista Política y Cultura*, No. 18, UAM-Xochimilco, México.

Kaplinsky, R. (1998), *Globalisation, Industrialisation and the Pursuit of the NTH Rent*. IDS, Discussion paper, No. 365.

Lanzarotti, M. (1986), “Realidad y perspectivas de la subcontratación internacional”. En, *El sistema internacional y América Latina: La tercera revolución industrial. Impactos internacionales del actual viraje tecnológico*. Coord. Carlos Ominami. RIAL, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.

OIT (2005), *Panorama Laboral 2005*. Oficina Regional para América Latina y el Caribe, Lima.

Osorio, J. (2004), *Crítica de la economía vulgar. Reproducción del capital y dependencia*. Ed. Porrúa, México.

(2012), “El biopoder en la lógica del capital”. En *Estado, biopoder, exclusión. Análisis desde la lógica del capital*. Ed. Anthropos- UAM-Xochimilco, España.

Pérez, C. (1986), “Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto”. En, *La tercera Revolución Industrial*. C. Ominami, coord. RIAL-GEL editores, Buenos Aires, Argentina.

Reich, R. (1993), *El Trabajo de las Naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI*. Javier Vergara Editor S.A., Buenos Aires.

Rifkin, J. (1994), *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*. Paidós, México.

Watanabe, B. (1987), “¿Pensar al revés? Una visión crítica del toyotismo”, en *Revista Periferias*, Año 2, No. 2, Buenos Aires, primer semestre.

Williamson, J. (1990), *El cambio en las políticas económicas de América Latina*. Gernika, 1a Edición, México.