

TRABAJO Y DESIGUALDADES SOCIALES EN LA ACTUAL REESTRUCTURACIÓN CAPITALISTA

Arturo Fernández¹

RESUMEN

Las transformaciones científicas, tecnológicas y económicas, el proceso de trabajo y las desigualdades sociales. En más de dos siglos de historia del capitalismo se constata que al inicio de una nueva etapa de acumulación de capital se incrementaron las desigualdades sociales. La observación se focaliza en los efectos de la crisis mundial de 1974-75 y las soluciones que se implementaron para tratar de salir de ella: las nuevas políticas estatales, los nuevos roles que asume la empresa y la flexibilización laboral. Ellas condujeron a agudizar las desigualdades sociales en todos los países y a la fragmentación de las sociedades; en la periferia subdesarrollada esas desigualdades y fragmentación se toman más extremas. Al mismo tiempo se ha extendido la democracia política en muchos de esos Estados periféricos y socialmente duales, tal como sucedió en América latina. Se plantea la perspectiva de un fortalecimiento de las sociedades civiles para armonizar libertad e igualdad social y se pregunta si la democratización política podrá neutralizar la destructiva fragmentación social. Sólo Estados reguladores eficaces pueden a este desafío.

Palabras-clave: Trabajo. Desigualdad social. Estado Empresa. Sociedad civil. Democracia.

1 INTRODUCCIÓN

En esta exposición se analiza la relación entre trabajo y desigualdades sociales en las sociedades capitalistas.

Cabe recordar que, durante el siglo XIX, las diversas tendencias de las Ciencias Sociales coincidían en que dichas desigualdades podían ser abolidas, o al menos atenuadas, gracias al propio desarrollo de esas ramas de la Ciencia. En última instancia se combatirían las peores formas de desigualdad..., así como la guerra y otros males derivados de la vida en sociedad. Dos siglos después ni las desigualdades ni las guerras han desaparecido...

En la primera parte se hará una rápida revisión histórica de la evolución del tema, teniendo presente las diversas formas del proceso de trabajo. Luego se observarán los caracteres de la situación actual y se determinarán sus causas y sus efectos sociales y políticos. En un tercer momento se reflexionará sobre la situación y perspectivas de la Sociedad Civil para tratar de revertir las peores consecuencias de los cambios estructurales

¹ CONICET-UBA.

operados sobre el proceso laboral y sobre los actores sociales subordinados, fundamentalmente el incremento sustancial de las diferencias entre ricos y pobres.

2 TRABAJO, ESTADO Y DESIGUALDADES SOCIALES: breve perspectiva histórica y situación actual

Las grandes transformaciones tecnológicas y económicas que facilitaron el desarrollo del capitalismo, siempre implicaron cambios en la forma y en la naturaleza del trabajo, a menudo en detrimento del nivel del empleo y de las condiciones laborales.

La primera revolución industrial atrajo miles de campesinos a talleres donde predominaban la explotación sin límites de la mano de obra y, en los ciclos recesivos, su expulsión. La primera protesta obrera surgió como reacción ante esta profunda desigualdad entre los propietarios de los medios de producción y los que vendían su fuerza de trabajo.

Durante la primera parte del siglo XIX la introducción gradual de nuevas maquinarias y de procesos de trabajo más sofisticados disminuyeron en muchos casos el número de trabajadores ocupados; ello explica algunos movimientos de trabajadores desesperados que rompían máquinas o la oposición de sectores campesinos a la tecnificación en la labor agrícola.

Sin embargo, la segunda modificación más significativa de la producción industrial generó, hacia 1900, la gran empresa siderúrgica, química, metalmeccánica, etc., en la cual se empleó una gran masa de trabajadores y se incluyó a la mujer. Ello condujo a un fortalecimiento del movimiento sindical y a su exitosa lucha por el Estado de Bienestar. Sobre éste cabe subrayar que fue el producto de un siglo de movilizaciones sociales y políticas de la clase obrera organizada y que, después de la Segunda Guerra Mundial, redujo considerablemente las desigualdades económicas en los Estados capitalistas desarrollados (unos treinta). Lo que caracteriza al área periférica y subdesarrollada es haber tenido esbozos de Bienestar Social o Estados Benefactores más o menos incompletos, lo cual — en muchos casos — agravó las diferencias socio-económicas entre sectores urbano-industriales incluidos en políticas sociales redistributivas y las grandes masas rurales, a veces desprovistas hasta de trabajo asalariado.

Pese a todo la era del Estado de Bienestar implicó una disminución generalizada de las desigualdades, control de las recesiones económicas por la acción del Estado y mayores expectativas y fortalecimiento de los sindicatos de trabajadores en su relación con el sector patronal y con el Estado.

La crisis económica de 1974 engendró una falta de credibilidad en ese Estado de Bienestar, no sólo por los problemas de financiamiento que se

derivaron de las dificultades fiscales, sino porque se percibieron crecientes dudas sobre los efectos positivos de la intervención social del Estado.

La acción social del sector público no desapareció después de 1980 pero ha surgido un nuevo tipo de Estado, influenciado por la ideología neoliberal, el cual, cualquiera sea su denominación (¿post Bienestar?), tiene objetivos, marcos de acción económica y política muy diferentes a los establecidos hasta entonces.

Entre los objetivos que se pretendían lograr, atribuyéndole a los Estados un rol novedoso, cabe destacar:

a) restablecer altos niveles de productividad y, por lo tanto, de tasas de ganancia del capital, desregulando el conjunto del sistema productivo;

b) adecuar la economía y la sociedad a la revolución tecnológica iniciada en los años setenta alrededor de un espectacular desarrollo de la informática, la electrónica y la biogenética;

c) mantener el pacto entre capital y trabajo, pese a las crecientes desigualdades; para ello se utiliza un discurso anti-estatista que magnifica los problemas del Estado intervencionista social o “benefactor” y asimismo exalta el pragmatismo político y social;

d) facilitar la integración supra-estatal en espacios económicos más amplios y económicamente viables;

e) propugnar la descentralización de la acción del Estado, lo cual genera un fortalecimiento de políticas locales; en materia de acción social se alienta el desarrollo de políticas focalizadas en beneficio de los sectores más carenciados o de las regiones desfavorecidas.

A su vez, se generaron funciones estatales específicas adecuadas a estos objetivos. Entre ellas, se subrayan las siguientes:

a) una importante reducción de su intervencionismo económico y la supresión de su rol empresarial;

b) una significativa disminución de su rol de recaudador de impuestos dirigidos a los grupos sociales más adinerados;

c) un recorte de su acción social como consecuencia del “achicamiento” económico;

d) la puesta en marcha de nuevas formas de organización del trabajo, derivadas de la revolución tecnológica, en detrimento de los derechos de los trabajadores;

e) el desarrollo de una ideología económica próxima al liberalismo fundacional, el cual exalta las virtudes reguladoras del mercado;

f) la afirmación del papel subsidiario o residual del Estado en el campo social y económico.

Este Estado “post-Bienestar” condujo a aumentar desigualdades económicas y sociales en el conjunto del sistema capitalista, debido a una extraordinaria concentración de la riqueza y al relativo estancamiento de los salarios directos e indirectos. Aun en los países desarrollados, alrededor del 10% de los asalariados pasaron a la condición de desocupados, lo cual determinó la aparición de la categoría de desempleo estructural. Aunque ella sea parcialmente indemnizada en este tipo de economías, las consecuencias psico-sociales de quedar fuera del mercado de trabajo por tiempos prolongados, conduce a dramas personales y familiares equivalentes a los que sufren los excluidos de los países periféricos. Los jóvenes que no han trabajado y los mayores de cincuenta años constituyen las poblaciones más expuestas al fenómeno de marginación económico-social.

La situación de polarización social es más grave en los países subdesarrollados, tal como los de América Latina.

La tendencia general hacia una creciente pauperización englobó al conjunto de sociedades latinoamericanas y, a partir de los ochenta, también ha comenzado a afirmarse con fuerza en toda la periferia capitalista. En América Latina y el Caribe el número total de pobres e indigentes ascendió de 173 a 198 millones de personas entre 1970 y 1980. Desde comienzos de la década de los ochenta —y en consonancia con el estallido de la crisis de la deuda y la interminable sucesión de ajustes y programas “ortodoxos” de estabilización- se revirtió la modesta tendencia que, a partir de 1960, había permitido disminuir la proporción de pobres e indigentes sobre el total de la población. Sólo en los primeros seis años de los ochenta se agregaron 54 millones a sus filas, para arribar en 1990 a un total de 290 millones de personas viviendo en la pobreza y la indigencia, casi cien millones más de lo existente diez años atrás y poco más de las dos terceras partes del total de la población de la región.

Sería un error afirmar que la pobreza es un fenómeno “inédito” en América Latina. Pero, sin dudas, en los ochenta, aquélla adquirió mayor “visibilidad social”, y esto por varias razones. En primer lugar, por el carácter arrollador de su crecimiento, que desmintió las ilusorias expectativas alimentadas por los teóricos neoliberales en el sentido de que el libre funcionamiento de los mercados produciría el efecto “derrame” por el cual parte de la riqueza acumulada en la cima se derramaría hacia abajo aliviando las penurias de los más necesitados. En segundo lugar porque, revirtiendo una antigua tradición, los pobres se “urbanizaron”, a diferencia del pasado, cuando la pobreza era eminentemente rural, los pobres se encuentran ahora en las

grandes ciudades y es en ellas en donde más han crecido. Si la miseria agraria era menos visible y más susceptible de pasar desapercibida en el abigarrado contexto de usos, costumbres, tradiciones y estilos de vida propios del medio rural, la inserción urbana salta a la vista y es imposible de soslayar. Un tercer factor que potenció la visibilidad de la pobreza latinoamericana ha sido la circunstancia de que ésta ha florecido con fuerza cuando nuestra región iniciaba su travesía desde la dictadura hacia la democracia, generando de este modo una flagrante contradicción entre ciudadanía formal y ciudadanos empobrecidos. Por último, un cuarto factor que contribuyó a situar este tema al tope de la agenda fue el hecho de que los programas de ajuste y estabilización que comenzaron a aplicarse en la región a partir de la crisis de la deuda, exigían un grado de legitimidad política bastante elevado, algo difícil de obtener cuando el 20 por ciento más pobre de los latinoamericanos recibe alrededor del 4 por ciento del P81 regional. La centralidad de esta cuestión no pasó inadvertida para los voceros de las reformas de libre mercado y es por esto que en un “manifiesto neoliberal” publicado a fines de 1993 por el Banco Mundial se exhortó a librar una batalla contra el flagelo de la pobreza aunque sea por razones de táctica política.

De todas maneras, el resultado más perdurable de los ensayos neoliberales en América Latina ha sido una modificación involuntaria de la estructura social que ha agigantado el hiato que dividía a ricos y pobres, sumergiendo aún más a estos últimos mientras que los primeros amasaban colosales fortunas, y coagulando un tipo histórico de sociedad capitalista dudosamente compatible, en el largo plazo, con la preservación de las instituciones democráticas.

3 LA EMPRESA: sus nuevos roles y la flexibilización laboral

La mutación tecnológica que se produjo a partir de la década de los setenta transformó los roles y la propia naturaleza de las empresas y del trabajo. Cabe precisar que, al menos desde la inmediata segunda posguerra, se preveía que la revolución industrial del siglo XVIII y XIX inició un período transitorio en el cual el progreso técnico no había producido la plenitud de sus efectos ni había sido aún plenamente controlado y aprovechado por la humanidad. Afirmaba Fourastié:

El sentido general de la evolución actual se manifestará prontamente con una incontestable claridad y en pocos años, apareciendo a plena luz los caracteres generales de la civilización terciaria [...] La civilización intelectual será brillante; la mitad o los tres cuartos de la población se beneficiarán con una educación superior. Esta cultura, la dispersión del “hábitat”, la iniciativa aun en el trabajo subalterno, la diversidad de los medios de transporte y de diversiones [...] favorecerán, en algunas generaciones, las tendencias individualistas del hombre. (1)

Asimismo se presumía que las máquinas cada vez más complejas y sofisticadas liberarían al hombre del trabajo servil, dejándole tiempo libre para las actividades intelectuales, artísticas y de recreación.

Es cierto que el surgimiento de esta nueva era de la civilización industrial no se concretó hasta cerca de 1980 y que ello no fue el producto de una armoniosa evolución, sino de una aguda crisis económica que se evidenció con claridad en 1974; no fue ajena a dicha transformación la competencia entre el sistema capitalista y el soviético, la cual incitó al desarrollo tecnológico del Occidente para lograr eliminar una experiencia económica antagónica a los intereses de su burguesía dirigente.

En realidad un sin número de causas económicas, sociales, políticas e ideológicas han hecho posible la marcha hacia la llamada “sociedad post-industrial”, la cual se avizora plena de interrogantes e incertidumbres; sin ese conjunto de factores no se habrían logrado las transformaciones tecnológicas que, gracias a los aportes de la electrónica, la informática, la biogenética, los medios de comunicación, etc., han revolucionado la sociedad industrial preexistente.

Frente a una visión optimista del “progreso indefinido”, propia del siglo pasado, cabe advertir que la evolución en curso ofrece posibilidades excepcionales de desarrollo social e individual y, al mismo tiempo, engendra crecientes tensiones y peligros de desagregación de los Estados y las sociedades; entre ellos se enumeran la destrucción ecológica, la marginación de grandes masas de población, la pérdida de identidad de los actores sociales tradicionales, etc.

3.1 Evolución reciente de las empresas y del trabajo ante los cambios tecnológicos en curso

Para poder aprehender los cambios en la naturaleza y las formas del trabajo, ligados a la automatización, la informatización y demás cambios tecnológicos de los últimos 20 años, los tradicionales conceptos de sector “industrial-terciario”, de “obreros-empleados”, etc., son de escasa pertinencia explicativa. Se puede constatar una creciente convergencia de las formas de trabajo en un vasto ámbito que conduce desde las industrias de procesamiento discontinuo (automóvil, electrónica...) a las de procesamiento continuo (cemento, acero...), abarcando los grandes complejos terciarios (bancos, compañías de seguros...), los servicios de alcance social (transporte público, agua potable) y aun los nuevos servicios personalizados (empresas de “catering”, de asesoramiento y consultorías diversas, etc.). En todas ellas existen grandes “sistemas técnicos integrados” que involucran la mecanización y la gestión de la mano de obra.

Al mismo tiempo que el mundo industrial moderno camina hacia cierta “descalificación” de una parte de los trabajadores, exige la sobre calificación de otros sectores... Lo que en realidad se flama “Trabajo” está cambiando de naturaleza, lo cual repercutiría en la transformación del propio “Capital”, cuyo desarrollo está indisolublemente ligado a la acumulación generada por dicho “Trabajo”.

Salvo excepciones aún numerosas, la actividad laboral no consiste ya en producir directamente una cosa sino en supervisar, regular, mantener y, eventualmente, aplicar procesos y sistemas. La interconexión y la relación entre éstos se convierte en “conjuntos” de creciente complejidad y extensión, lo cual constituye la tendencia tecnológica más importante de la transformación en curso.

El sistema técnico transformado en “conjunto” y los colectivos laborales “deben” funcionar paralelamente, de manera a veces sincrónica o desincronizada; entre los dos se establece una relación de “informaciones” cada vez más densa que comprende el “equilibrio” entre los seres humanos (productores) y dichos sistemas y, asimismo, sostiene las relaciones entre los mencionados productores.

El contenido del trabajo actual consiste en movilizar las capacidades colectivas para controlar un flujo de informaciones y procesos previstos e imprevistos. En este contexto, la organización “taylorista” o “fordista” del trabajo no se corresponde ya con la realidad; fijar los procesos y tiempos productivos en una “cadena” determinada de operaciones prescriptas se convirtió en una forma errónea y hasta imposible para crear productos o servicios.

Por lo tanto, las tareas se definen por sus objetivos y no por su desarrollo; se genera una cooperación dinámica que involucra las máquinas y los seres humanos en oposición a la cooperación estática y rígidamente programada del taylorismo-fordismo. La comunicación entre sistemas y productores y entre estos mismos se transforma en el núcleo central de la actividad empresarial. Un individuo o grupo no pertenece más a una simple estructura jerárquica sino está conectado, horizontal y verticalmente, con un número creciente de otros individuos o grupos. Su tarea se manifiesta como el nudo o “centro” de una red de comunicaciones, cuyas formas y alcances son variables y que no puede funcionar si los actores no gozan de diversos grados suficientes de autonomía. ¿Cómo se presenta esta grandiosa mutación del Trabajo en las Empresas? La tendencia más significativa es aquélla que se orienta hacia las organizaciones celulares, siendo la célula empresarial una unidad pequeña que está a cargo, de forma global, de una fase de la producción, de un proyecto o de un programa.

Sin embargo, las empresas, aun las de punta, no han aprovechado al máximo todas las potencialidades de esta transformación en curso. A veces

se sobre-estima el rol de la mecanización y de la informática, en detrimento de la comunicación Inter-humana, ignorando que, a mayor complejidad del sistema técnico, se requiere mejorar la apertura y la calidad de la comunicación humana. En otros casos se subestima el conocimiento fundado en la experiencia individual y colectiva, atentando contra La estabilidad de las organizaciones para obtener una supuesta mayor productividad inmediata. El exceso de flexibilidad (o la flexibilidad a corto plazo) del colectivo de productores reduce no sólo la seguridad de los mismos sino su disposición al trabajo y, al fin, su eficiencia...

Por otra parte, el conocimiento y no sólo la información es reconocido como un factor esencial del éxito de todo tipo de empresas.

Es difícil de cuantificar y es casi “inmaterial” el “factor cognitivo”, pero él representa una dimensión fundamental de las estrategias de conducción económica e industrial. En este sentido las nuevas tecnologías no son únicamente objetos de conocimiento sino que también aparecen como instrumentos de creación y de difusión del “saber hacer” actual (*o know-how*).

Ello conduce a la exigencia de la formación permanente en la sociedad y en las Empresas, facilitada por los multimedia audiovisuales que asocian la imagen, el texto y el sonido.

La formación, cada vez más prolongada y “universal”, no es el único aspecto del “saber hacer” que preocupa a las unidades de producción. En realidad, por encima de los individuos, las empresas y las organizaciones deberían estar en condiciones de aprender y desarrollar los conocimientos novedosos, tanto los técnicamente específicos como los de gestión, de manera lo más óptima posible. Los nuevos apoyos para la formalización y el ordenamiento de nuevos conocimientos aparecieron después de 1980. Los programas computarizados de documentación y de gestión permiten el máximo aprovechamiento de grandes masas de textos de carácter jurídico, administrativo y técnico, acumuladas por las estructuras empresariales o administrativas. Esos programas extienden las posibilidades de la investigación automática y la utilización ofrecida por el tratamiento de datos “clásicos”, desempeñando el carácter no lineal y sumamente ágil del texto electrónico y de las técnicas de elaboración del lenguaje natural desarrolladas por las investigaciones en inteligencia artificial. Han aparecido “mensajerías inteligentes” que favorecen el trabajo cooperativo; en lugar de comunicar a través de formas tradicionales, los productores construyen en conjunto un mega-texto organizado, cuyos mensajes pueden estar ligados por temas y estructurados en redes de comentarios, lo cual facilita diversos niveles de lectura, es decir de aprovechamiento en su elaboración y aplicación. El objetivo de los llamados sistemas “inteligentes” no es reemplazar personal calificado, sino ofrecer un apoyo “experto” y una formación al personal novato o poco

calificado. Por ello se los prefiere denominar “sistemas de base de conocimientos”. Estos programas informáticos son el producto de una larga acumulación de datos proporcionada por diversos especialistas en un tema específico; ellos ofrecen un medio riguroso, rápido y productivo de registro y transmisión del “saber hacer” empírico, al cual las empresas no pueden dejar de tener acceso.

En fin, los programas de simulación visual (tales como sistemas de apoyo al proceso de toma de decisiones, sistemas de concepción asistidos por computadoras, etc.), ligados a los bancos de datos de las Empresas, contribuyen a controlar la complejidad creciente de las informaciones y permiten a los gerentes e ingenieros prever con mayor facilidad las consecuencias de sus opciones y decisiones en un buen número de escenarios posibles. (2)

Estas tecnologías del saber, en un futuro próximo, modificarán aún más el accionar de las empresas, contribuyendo a proporcionar informaciones pertinentes en tiempo real y casi de forma instantánea; se acortará y hasta desaparecerá el período de formación del productor y el de la actividad propiamente dicha. Con ello, las empresas movilizarán de forma inmediata su “know-how”, su organización y su capacidad de aprehender informaciones provenientes del contexto social.

3.2 Algunos escenarios de reorganización industrial

La constatación de los nuevos alcances del trabajo y de la creación de la riqueza ha generado un proceso de dispersión productiva que ubica en el centro de la escena social a la empresa.

Ello se trasunta bajo las formas siguientes:

a) ha surgido una nueva estructura social, donde se modificó el comportamiento de los actores, sus lógicas de gestión y sus estrategias

Históricamente en una primera etapa, se adjudica exclusivamente el motivo de la transformación a las nuevas tecnologías informatizadas y se habla del ‘impacto de las nuevas tecnologías’. Hoy está claro que el proceso de modernización es un sistema complejo de prácticas técnicas, organizacionales, sociales y económicas. Cambió el modelo de empresa (su tamaño, su forma de organización y de ver el negocio, la tendencia a la externalización de todo lo que no genere valor agregado); la tecnología (en la mayoría de los sectores la velocidad del cambio técnico y sus desafíos es casi alucinante); el tipo de producto (variedad y rápida obsolescencia); la forma de producirlo (desaparición de largas series, predominio de la calidad sobre la producción); etcétera. (3)

b) cambian la lógica, los comportamientos y las estrategias de los empresarios, de los trabajadores y de sus gremios y, naturalmente, los del Estado. Por ahora no surgen orientaciones precisas ni homogéneas y, al

contrario, se tiende hacia una atomización de actitudes sociales y sociopolíticas. Por lo tanto, se diluye la cierta coherencia de la lucha obrera y sindical característica del período “taylorista” y emergen formas heterogéneas de accionar de las diversas fracciones en las que se divide el mundo del trabajo;

c) a nivel jurídico-institucional se registra un gradual proceso hacia la flexibilización jurídica que se manifiesta, sea en la reforma de la legislación laboral, sea en la aplicación del hecho de las nuevas modalidades de relaciones laborales. Por una parte, se tiende a realizar acuerdos por empresas en lugar de los antiguos convenios laborales por rama de producción; por otro lado, se mantienen, en ciertos casos, la forma y la letra de los convenios tradicionales, pero los productores pasan a trabajar con métodos y categorías novedosos, no estipulados en las normas contractuales o en la legislación laboral. El Estado se inclina por impulsar los acuerdos particulares con el aval o el silencio de los sindicalistas, cuya participación en los cambios mencionados ha sido y es escasa;

d) sin embargo, de aplicarse seriamente técnicas japonesas de reestructuración empresarial, los obreros verían acrecentadas sus atribuciones e involucramiento en el proceso productivo y quienes perderían “poder» serían los niveles jerárquicos intermedios, tema que no siempre ha sido percibido por los sindicalistas y sus organizaciones. El traslado de dichas técnicas japonesas de organización del trabajo a otras realidades (por ejemplo, la norteamericana) no ha contribuido a mejorar las relaciones entre gerentes y trabajadores, en parte por la dificultad de recrear una “comunidad laboral” como la existente en Japón después de 1950; y en otra parte, por la gran presión que esta forma de trabajar implica tanto para dirigentes como para operarios de una empresa. Aun así este proceso es tan novedoso y cambiante que encierra múltiples variantes y alternativas. (3)

El rol dinámico de la empresa se acentúa por un fenómeno paradójico que recorre el mundo industrializado. El despliegue de nuevas tecnologías fue acompañado, en los años ochenta, de una merma del empleo industrial, a lo que se sumó una baja en las ganancias por productividad.

En realidad, este repliegue de las ganancias de productividad pareciera poco comprensible en un período en el que un nuevo sistema tecnológico, centrado sobre la electrónica y la información, “debería” acelerar los ritmos de producción. Se podría explicar esta paradoja de dos maneras: por un lado, podría pensarse que los efectos del progreso tecnológico sobre la productividad están retardados por cuestiones de ajuste de las estructuras productivas o por problemas de aprendizaje de los trabajadores; y por otro, se consideraría que las medidas de productividad están superadas o que existirían otras trabas, ligadas a la inestabilidad del mercado mundial derivada de la crisis

del sistema monetario, del desorden financiero, de la especulación desenfrenada, etc.

Seguramente las causas de la crisis del empleo industrial son complejas y algunas implican una adecuada formación en las nuevas tecnologías de información, la reforma de los sistemas de educación, de relaciones profesionales y de financiamiento de las empresas para que ellas mismas puedan contribuir a la difusión de sus nuevas técnicas de producción.
(4)

Sin embargo, esta realidad conduce a una creciente polarización de las sociedades entre los trabajadores y los desempleados, entre los trabajadores estables y una creciente cantidad de “atípicos” (a tiempo parcial, temporarios, etc.), entre las grandes empresas y las pequeñas y medianas, etc. Según las ópticas más o menos optimistas o pesimistas, se pueden pensar escenarios futuros posibles.

Quizás sea apresurado afirmar que las sociedades industriales desarrolladas se encaminan necesariamente hacia un proceso de polarización de sus mercados de trabajo (en las sociedades subdesarrolladas esa polarización existía antes de la crisis de los setenta y sólo se acentuó...). Como afirman Lipietz y Leborgne existen varias salidas posibles a la crisis del modelo “fordista” o “taylorista” de relaciones profesionales; ellos distinguen la existencia de “estrategias ofensivas” de reorganización de las formas de gestión del trabajo, basadas en la negociación global o por empresa; y la de “estrategias defensivas» tendientes a flexibilizar el contrato salarial a nivel de cada unidad productiva. Cualesquiera sean esas estrategias, involucran un rol mayor de la empresa en la definición de los nuevos contornos del mercado de trabajo.

Los autores mencionados proveen tres escenarios de reorganización industrial y de las relaciones profesionales, cada uno de los cuales se corresponde con una configuración diferenciada de la evolución del empleo:

- a) la vía “neo-taylorista”- el modelo consiste en la automatización casi total de las empresas, con algunos obreros que realizan tareas de limpieza y aprovisionamiento y ciertos técnicos y empleados que controlan el proceso de producción (ésta fue la vía escogida por Fiat en Turín durante los años setenta). Esta opción se traduce en una centralización creciente de la información y de las responsabilidades; por lo tanto, el número de empleos muy calificados aumenta pero se descalifica la mayoría de los asalariados y la jerarquía de las retribuciones concluye por polarizarse. Si el camino “neo-taylorista” fuese mayoritario en las empresas, la consecuencia que puede deducirse es una polarización de calificaciones y de salarios muy marcada, no sólo a nivel de las unidades de producción sino del conjunto e la

sociedad, en la cual surgiría un mercado de trabajo “dual” e incapaz de incorporar a segmentos significativos de la población. A nivel de la organización espacial o territorial, este modelo también generaría profundos desequilibrios entre grandes polos de desarrollo urbano y regiones productivas descalificadas; las tareas de “nivel superior” se concentrarían en los núcleos de grandes ciudades en desmedro de sus periferias y de las ciudades de menor importancia.

Aún más, la lógica “taylorista” puede inducir a los empresarios a comprimir cada vez más los costos salariales, en vez de desarrollar la productividad a través del incremento del trabajo “inteligente” y bien remunerado. Ello concluiría en la deslocalización de empresas, desplazándolas hacia países de bajos salarios y dejando en los Estados desarrollados sólo las sedes sociales ocupadas por restringidos grupos de altos ejecutivos que dirigirían y coordinarían la producción llevada a cabo en países periféricos (en éstos seguirían pagándose bajos salarios y los empleos ofrecidos no alcanzarían a erradicar la crónica tasa de marginación, al menos de manera significativa). Es cierto que la vía “neo-taylorista” corresponde a las tendencias dominantes en Estados Unidos pero ella no es la consecuencia necesaria de la aplicación de las nuevas tecnologías, sino “un” camino posible y, de hecho, practicado; (5)

- b) la vía “californiana” - la principal característica de este modelo consiste en la implicación de los trabajadores en el proceso productivo sobre una base individual, consistente en incitaciones o premios al presentismo, a la retribución del aporte innovativo, etc.; y, contrariamente, en “castigos” o “amenazas” basados en el temor al despido y al consiguiente desempleo. El núcleo del sistema “californiano”, en parte inspirado en la experiencia de las empresas japonesas, se basa en la convicción de invertir en el trabajo de los hombres y en gestionar seriamente el capital humano. La productividad fundada sobre una organización más racional, conformada por individuos más calificados y provistos de una información mejor distribuida, pasa a ser más importante que las formas tradicionales de incrementar la ganancia del capital (reducción de salarios, de personal, etc.). Por otra parte, la empresa “californiana”, la cual prefiere la persuasión a la coacción, trata con “individuos” y no con sujetos colectivos como el sindicato; ella desea negociar con una variedad de asalariados individualizados, personalizando al máximo premios, sanciones y todo tipo de relaciones entre el empleador y el trabajador. Por lo tanto, el sindicalismo de cualquier ideología es percibido como un obstáculo, en la medida que se lo considera anticompetitivo; la

organización obrera es acusada de oponerse a la flexibilización, de aglutinar lo que es diverso, de trabar el libre juego de las leyes del mercado de trabajo, de representar artificialmente a los trabajadores y monopolizar abusivamente su representación, etc. En fin, la empresa y el trabajador “deben” ajustar libremente y sin intermediarios su desarrollo armónico. Este modelo se fue expandiendo en Estados del sur de Norteamérica hasta alcanzar su apoteosis con los indudables éxitos del Silicon Valley de Santa Clara, California, sedes de innúmeros avances tecnológicos y organizacionales. A fines de los años setenta en ese polo de desarrollo convergieron una oferta excepcional de “*know-how*”, alimentada por universidades californianas del más alto nivel, con una demanda sostenida y enorme del Estado norteamericano a través de su industria espacial, de armamentos, etc. Sin lugar a dudas, como quedó antes señalado, no fue ajena a esta explosión del “genio” empresarial el ejemplo japonés, sostenido en el desarrollo de sistemas productivos locales e individualizados al máximo. (Sin embargo, ciertas técnicas de “*management*” que dan resultados positivos en Japón, Corea del Sur y otros “tigres” asiáticos se revelaron poco aplicables a las empresas norteamericanas o europeas). Las consecuencias de este modelo para el mercado laboral son ambivalentes. En Japón las empresas aseguraron empleos por vida a cambio de una dedicación, lealtad y espíritu de trabajo irreproducible fuera del contexto asiático; quizás una estabilidad tan rígida deba ser “hoy” modificada para que la economía nipona no sea desplazada en productividad por la norteamericana. En otros contextos, la “vía californiana” tiende, en una primera etapa, a reducir el número de puestos de trabajo y exige una recalificación acelerada de la mano de obra, además de políticas de formación profesional permanentes;

- c) la “vía saturniana” - este camino supone no sólo el involucramiento de los trabajadores a nivel individual, sino también la negociación de esa implicación. En este modo de regulación, participan los sindicatos de trabajadores, de patrones y los representantes del Estado. Los ejemplos de esta alternativa son el convenio “Saturno” de la General Motors (que le da una denominación típica al modelo...), las prácticas suizas y las que adoptaron diversas empresas europeas, condicionadas por la fuerza de sus respectivos sindicatos. Se supone que las calificaciones profesionales en el seno de la empresa están basadas en la formación de los productores y en la cooperación entre ellos, por lo cual los principios de organización y gestión laboral podrían ser establecidos bajo las formas de negociación

entre Empresas, sindicatos, administración del trabajo y otros actores sociales que contribuyan al proceso productivo (centros de investigación, universidades, etc.).

Según Lipietz y Leborgne, ya citados, el modelo “saturniano” constituye el mejor acuerdo posible entre los intereses del Capital y del Trabajo en el desarrollo de las nuevas tecnologías. Por otra parte, el mismo evitaría una exacerbación del desempleo en la medida que las empresas y los trabajadores concluirían convenios de reconversión laboral, de formación profesional o de planes de indemnización, avalados por el Estado, lo cual mitigaría los efectos perversos de la reducción de los puestos de trabajo. En los últimos años, particularmente en Europa Occidental, se ha fortalecido una corriente de pensamiento que observa con creciente preocupación el lento pero irremediable crecimiento de la desocupación estructural, cualesquiera sean los modelos para superarla, dados el impacto de las nuevas tecnologías, el manejo autónomo de las empresas y el repliegue o la impotencia del Estado para confrontar esta problemática. Por ello André Gorz, ya en 1988, afirmaba que las sociedades post-industriales se encaminan hacia un 50% de marginales, al mismo tiempo que las innovaciones técnicas actuales, reduciendo de manera progresiva y masiva la duración del tiempo de trabajo, podrían crear las condiciones para un acortamiento de las jornadas de trabajo.

Es preciso pues trabajar menos con el fin de que todos puedan vivir mejor y ganar su sustento trabajando. Es sólo así que podrán ser contenidas y luego revertidas la escisión de más en más profunda que se advierte en la sociedad, la segmentación del mercado de trabajo (y) la marginalización de una proporción creciente de la población. (6)

Obviamente que el cumplimiento de este objetivo trasciende (a tarea de las empresas consideradas aisladamente y sólo podría ser alcanzado a través de una modificación de las relaciones sociales y de los valores dominantes a través de proyectos políticos de envergadura y hasta cierto punto novedosos...

Por su parte Boyer (7) distingue cuatro grandes configuraciones de relaciones profesionales, de las cuales se derivan análisis y estrategias diferentes concernientes al empleo y al rol de los actores sociales para enfrentar la desocupación:

a) el modelo de flexibilidad defensiva descentralizada — se apoya sobre una gran descentralización de las negociaciones entre empresarios y trabajadores, privilegia el recurso a la movilidad externa y confía más en las leyes del mercado que en la mediación sindical, sobre todo para ajustar el nivel de empleo a las innovaciones tecnológicas, a las presiones de la competencia y a las perturbaciones de la economía local e internacional. Se parte de la

afirmación teórica que la movilidad del empleo y la flexibilidad de los salarios constituyen las variables claves del ajuste a los cambios tecnológicos, en desmedro de la participación social. Estados Unidos sería el ejemplo más apropiado de esta configuración..., la cual reserva un rol excluyente a las empresas;

b) el modelo de flexibilidad ofensiva descentralizada — se caracteriza por la existencia de un acuerdo en el seno de las empresas concerniente a la repartición de las ganancias obtenidas gracias al aprovechamiento rápido de las oportunidades que ofrece el mercado y las ganancias de productividad generadas por el efecto de la aplicación de nuevas técnicas. La polivalencia de la mano de obra y la innovación de los medios de producción parecen ser, en este caso, los elementos fundamentales sobre los que se sustenta la adaptación a los nuevos rasgos de la economía internacional. En esta concepción de flexibilidad, la trama de subcontratistas contribuye a amortiguar los bruscos cambios coyunturales y también está implicada en la estrategia de la modernización permanente; por el contrario, la mediación sindical juega un rol débil aunque más activo que el modelo anterior. El modelo paradigmático es el del Japón, donde este tipo de flexibilidad va acompañado de una fuerte segmentación del mundo del trabajo, derivada de las desigualdades salariales y de niveles de formación muy diversos, definidos por las Empresas;

c) el modelo “híbrido” — cabe definirlo por la interpenetración de los mecanismos de mercado y de acuerdos institucionalizados en los cuales los sindicatos jugaron un rol central. Se trata de un modelo intermedio entre los “centralizados” y los “descentralizados”, es decir que no participa de los caracteres de la “flexibilidad defensiva” propia de los Estados Unidos, ni de las ventajas de los acuerdos social-demócratas de ciertos países de Europa Occidental. Esta alternativa comenzó a prevalecer en Gran Bretaña y otros países de la Unión Europea a partir de la “liberalización” impuesta en los años ochenta para hacer frente al estancamiento con inflación y a la crisis fiscal;

d) el modelo de flexibilidad ofensiva de tipo social demócrata — se lo puede definir por el predominio de una multiplicidad de formas colectivas o asociativas tendientes a asegurar la movilidad de los salarios y la adaptación al cambio tecnológico a través de acuerdos entre empresarios, sindicatos y administraciones del trabajo. Esta alternativa se aproxima a una vía de cooperación entre los actores sociales, los que la adoptan como estrategia para buscar y encontrar nuevas formas institucionales de tipo consensual y contractual; fue sobre esta base que se establecieron la unidad y la fuerza de los

sindicatos otrora ligados a los Partidos Social Demócratas y la solidez del Pacto Social entre el Capital y el Trabajo sobre el que se fundó el Estado de Bienestar y, en general, los acuerdos entre Asociaciones Patronales y Sindicatos Obreros.' Este "camino" fue diluyéndose con la crisis de los años setenta y la ulterior revolución tecnológica, por lo cual ha sido sustituido, prácticamente en todos los países, por el denominado, según Boyer, "modelo híbrido".

¿En qué medida son aplicables estos análisis de las relaciones obrero-patronales al mundo subdesarrollado y periférico?

Durante el auge del "fordismo" la mayor o menor aplicabilidad de dichas reflexiones al llamado Tercer Mundo dependía del grado de industrialización / urbanización y el consiguiente desarrollo de las Políticas Sociales y de embriones del Estado de Bienestar: fueron muy diversas las experiencias de los Estados latinoamericanos y, a su vez, las de éstos en relación a los asiáticos o africanos. (8)

Como ya se ha dicho, con el estudio de la crisis de los setenta se profundizó la dualidad de las economías subdesarrolladas y se dislocó una parte significativa de los arreglos sociales, con o sin participación estatal.

Cabe subrayar que, antes y después de los altos de crisis, un sector clave de las economías subdesarrolladas estuvo conformado por las empresas transnacionales, cuyo comportamiento fue atípico respecto al contexto del subdesarrollo y, en casi todos los casos, excedía la capacidad de control real de la gran mayoría de esos Estados. Naturalmente, debido a la mundialización en curso, este fenómeno se ha agudizado en la periferia y, en cierto modo, generalizado al conjunto del sistema capitalista.

El efecto más grave de esta estructuración empresarial es la fragmentación social, particularmente en los países periféricos. Esta fragmentación abarca a todas las clases sociales pero es más aguda en los subordinados (obreros, campesinos, excluidos...). Por lo tanto, se debilitan sus muchas por los más elementales derechos sociales, políticos y civiles.

4 UNA POSIBLE RESPUESTA: el fortalecimiento de la sociedad civil

La pauperización y la fragmentación social exigen respuestas políticas. Sin embargo, dada la configuración social del Estado capitalista, parece imprescindible la reestructuración de los actores Sociales que componen la Sociedad Civil, tanto en países desarrollados como periféricos.

A partir de 1980, el sindicalismo fue más o menos incapaz de evitar el deterioro del poder adquisitivo de sus afiliados y, luego, la pérdida de fuentes de trabajo y la aparición del desempleo estructural. La desindustrialización de ciertas regiones por la obsolescencia de ramas de producción no rentables; la

reducción de personal para maximizar la productividad de la mano de obra; y las diversas formas de reconversión económica, debido a la aplicación de las nuevas tecnologías de punta, redujeron considerablemente el empleo industrial y ello contrajo el número de efectivos de los sindicatos. Por otra parte, sectores laborales - desalentados por las mencionadas der rotas de sus gremios - se desafilieron. En la mayoría de los países desarrollados disminuyó la tasa de afiliación del conjunto de los trabajadores y empleados de la mayoría de las organizaciones sindicales y éstas perdieron capacidad de negociación.

La crisis de este viejo movimiento social fue y es causa y consecuencia de la creciente fragmentación social y, dialécticamente, contribuyó a agravar la tendencia a la desestructuración de antiguas redes solidarias y de sujetos socio-históricos significativos.

Por otra parte, en muchos países se observa que “nuevos” movimientos han emergido; estas estructuras corporativas ocupan parcialmente el vacío dejado por la crisis de mediación de los partidos políticos y, más aún, la de otras corporaciones. En un momento de transición como el que viven los sistemas económico-social y político universales, es previsible que las corporaciones, cada vez más numerosas, estén adquiriendo formas y funciones distintas de las que caracterizaban su accionar hasta 1980.

Más aún, los antiguos modelos de sociedades corporativas (“estatal” o “societario”) tampoco se reproducirán de manera mecánica. Pueden preverse algunos roles novedosos de las “viejas” (pero renovadas) y “nuevas” corporaciones: ciertas funciones están gestándose desde hace más de una década y permiten prever una evolución progresiva. Entre dichos roles destacan los siguientes:

a) en las sociedades con tendencias hacia la fragmentación (si no la atomización), las múltiples corporaciones pueden articular los intereses de los diversos grupos y comunidades organizados; y, en ciertos casos, el espíritu y la estructura corporativos contribuiría a formalizar las demandas más o menos inorgánicas de sectores sociales extremadamente dispersos y vulnerables;

b) esta posibilidad (o potencialidad) es aplicable al complejo problema de la exclusión social. En un reciente artículo, Rosanvallon (1995) planteaba que el deterioro del Estado de Bienestar está vaciando de contenido los derechos sociales tradicionales, cuya expresión prototípica fue el derecho pasivo a la indemnización. “Es preciso ir más lejos, salvo contentarse con un vasto dispositivo de asistencia en lugar de una participación de todos en la vida social. La lucha contra la exclusión invita así a explorar un tercer tipo de derechos: los derechos a la integración, de los cuales el derecho a la inserción aparece como la figura principal. El autor aclara que ese

“derecho a la inserción” va más lejos que un derecho social tradicional; él se encuentra a una distancia simétrica entre el Estado de Bienestar, cuyo financiamiento se hace cada vez más difícil, y las viejas prácticas asistencialistas; y “[...] considera a los individuos como miembros de una sociedad en la cual poseen el derecho a tener un lugar. No es solamente el derecho de vivir, sino el derecho de vivir en sociedad que es afirmado.” Ahora bien, en un tan corto artículo se plantea el problema ético-político y se sustenta la ampliación de la concepción del derecho social para responder al acuciante desafío de la marginalidad que afecta a los propios países desarrollados. Sin embargo, no se profundiza un importante interrogante socio-político: ¿quién va a reclamar ese “derecho a la inserción”? Son pocos los estudios empíricos sobre los “sin techo” y otros “nuevos excluidos” de países desarrollados, donde el fenómeno resurgió durante la década de los ochenta; fueron más numerosas las investigaciones sobre la marginalidad en países periféricos subdesarrollados. Aunque no es fácil sintetizar realidades tan diversas, la tendencia observable predominante es reconocer cierta capacidad para reclamar sus derechos a grupos excluidos que se organizan en forma corporativa; sin un grado de organización es impensable pretender acceder al “derecho de vivir en sociedad” y/o a la ciudadanía. El ejemplo de la antigua lucha de las feministas, el de la más reciente de las lesbianas y los homosexuales o de las más diversas minorías ideológicas, étnicas, etc., es aplicable al dramático mundo de la exclusión. Cierta grado de estructuración corporativa disminuye la vulnerabilidad de grupos sociales discriminados por causas económicas, políticas o ideológicas; el fortalecimiento de esas corporaciones puede, a veces, transmutarse en presión o en proyección políticas;

c) Los nuevos peligros que acechan al conjunto de la humanidad o a algunas de sus sociedades organizadas (por ejemplo, la proliferación nuclear, la destrucción del medio ambiente, la multiplicación de grupos delictivos mafiosos que acceden a tener poder político, la explosión demográfica, la violencia irracional desatada por diversos fundamentalismos religiosos, nacionalistas o étnicos, etc.) exigen respuestas que trascienden la capacidad, a veces inconsciente, de gran cantidad de los Estados existentes. Por ello la sociedad civil debe organizar acciones sociales que se “especialicen” en amortiguar, neutralizar o erradicar esos peligros; dichas acciones implican constituir nuevas corporaciones o, en algunos casos, ampliar las funciones de las ya existentes. En este sentido, mientras el ecologismo ha incrementado su influencia social y política a nivel mundial, los movimientos pacifistas y no-violentos han perdido

vigencia después del fin de la “guerra fría en el mundo occidental; y nunca tuvieron mayor significación en los países periféricos, justamente azotados por diversos tipos de violencias. Por su parte, los movimientos de derechos humanos tienen mayor presencia y proyección política en sociedades desarrolladas que en aquellas donde suelen desconocerse los más elementales de esos derechos. Esta contradicción remite a un problema eminentemente político: sólo sociedades civiles fuertes pueden controlar el carácter tendencialmente arbitrario del poder estatal o de poderes fácticos igualmente violatorios de la libertad y de la justicia. El fortalecimiento de la sociedad implica la multiplicación de asociaciones civiles que defiendan intereses generales o particulares (las corporaciones defienden sobre todo intereses particulares). Aun así, la multiplicación de organizaciones que enfrenten los principales peligros que amenazan la vida en sociedad, puede amortiguarlos o neutralizarlos. Ese tipo de asociaciones puede dedicarse a proteger la vida de especies animales en peligro de extinción y, en general, la flor y la fauna seriamente dañadas por la urbanización e industrialización “salvajes”; a denunciar los abusos policiales; a contrarrestar el poder local de grupos mafiosos o violentos sin apartarse de la vigencia de la ley y apoyando a la Justicia estatal; a reforzar las funciones del poder municipal y local en materia de lucha contra la contaminación del más diverso tipo; en fin, a crear conciencia jurídica y ciudadanía a través de campañas de concientización acerca de los derechos civiles y cívicos, etc. Esta acción social puede revertir el fortalecimiento de estructuras políticas que practiquen la democracia, comprendida como la capacidad de los gobernados de controlar a los gobernantes.

5 CONCLUSIÓN

Nuevos problemas han acompañado la mutación de funciones del Estado y sus consecuencias sociales: desigualdad y fragmentación sociales. La gobernabilidad y la capacidad de gobierno (governance) parecen más actuales que la estructura estatal. Pero todos estos temas novedosos confluyen en analizar e interrogarse sobre los procesos de democratización que se inician hacia 1980. Desde entonces ha habido elecciones competitivas en cerca de 150 Estados, es decir en más de 100 que no las practicaban en la década del setenta y, en muchos casos, no las conocían.

Esta extensión de la democracia a política es relativa, pues hay muchas de esas elecciones poco o nada transparentes. Sin embargo ellas

representan un cambio en las prácticas políticas en todos los continentes y civilizaciones, cuyo resultado es aún impredecible.

¿No parece contradictorio que haya más democracia política y menos injusticia social en los países en transición a la democracia? No es casi irrisorio pensar que las prácticas electorales democráticas pueden afianzarse en Estados subdesarrollados, donde cada vez hay más población socialmente excluida?

Frente a la ampliación objetiva de prácticas democráticas en la mayoría de los Estados, cabe recordar que elegir gobernantes es un primer paso hacia mayor participación de los pueblos en la dirección de la “cosa pública”.

Sin embargo los Estados se consolidarán como democráticos si los ciudadanos pueden controlar eficazmente las decisiones que toman los representantes a través de mecanismos adecuados.

Es aquí donde se pueden multiplicar las tendencias hacia una participación masiva en las instituciones estatales (u otras), sin menoscabar su eficiencia ni contradecir las técnicas de buena administración. Si la decisión es un proceso que llega hasta la base social, la cual revierte sus reacciones sobre la cúpula, es posible asegurar un mecanismo de comunicación fluido y ágil, a través de amplios y libres canales de información, por los cuales la cúpula conozca las aspiraciones de la sociedad que dirige y ésta sepa los fundamentos de las opciones esenciales. Para hacer esto realidad quizás sea necesario multiplicar los organismos de control del poder político y la real participación popular en esos organismos. Pero se sobreentiende que una armonización del control popular con los grupos dirigentes y responsables de la toma de decisiones exige un proyecto socio-económico y político comunes, es decir, legítimo. Sin ese proyecto común todo control es una fuente de conflictos insolubles.

Los problemas presentados a nivel socio-político general podrán ser aplicables y adecuados a sistemas de poder e instituciones microsociales. Pero particularmente el tema de la participación parece íntimamente relacionado con esas instituciones, incluso las no políticas y privadas. En efecto, si la decisión es un “movimiento” que arranca desde la cúpula hacia la base social, la participación es el movimiento estrictamente inverso, es decir que debería darse en las pequeñas células sociales y desde allí alcanzar la cúspide de la metafórica pirámide social. Por ello, implementar la participación a nivel político sólo es posible si dicho mecanismo “de dar y tomar parte” se da en todos los grupos sociales, desde los más minúsculos y alejados del poder político.

Respecto al Estado en América latina no escapa a muchas consideraciones generales expuestas, pero la crisis iniciada en 1980 diluyó la

ideología que ese Estado fuera la representación de la sociedad; se lo privatizó en función de intereses particulares; se disminuyeron sus funciones sociales en detrimento de la ciudadanía integral; y se lo hizo más dependiente y menos apto para regular los conflictos sociales. Paradójicamente también la región conoció una generalización de elecciones competitivas y de mayores grados de libertad política que pueden llegar a contrabalancear las tendencias más negativas antes señaladas.

Con más dramatismo que en los “países centrales”, el Estado latinoamericano se enfrenta a una encrucijada: podrá la democratización política neutralizar la fragmentación social derivada de la pobreza? Naturalmente la respuesta a esta pregunta está vinculada a temas como la capacidad de los gobiernos a ejercer sus funciones reguladoras y al fortalecimiento de las sociedades civiles.

WORK AND SOCIAL INEQUALITIES IN THE CURRENT CAPITALIST REORGANIZATION

ABSTRACT

The scientific, technological and economic transformations, the work process and the social inequalities. In more than two centuries of capitalism history it's verified that at the beginning of a new stage of capital accumulation the social inequalities have increased. The observation is focused on the effects of the 1974-75 world crisis and the solutions that have been implemented to try to overcome it: the new State policies, the new roles assumed by the enterprises and the labour flexibilization. They have Led to a worsening of social inequalities in all the countries and also to the fragmentation of societies; in the underdeveloped peripheric areas those inequalities and fragmentation are becoming more extreme. At the same time the political democracy has spread in many of those peripheric and socially dual States, as it's happened in Latin America, In this article we set forth the perspective of a strengthening of civil societies to match freedom and social equality and we wonder if the political democratization will be able to neutralize the destructive social fragmentation. Only regulating States can face this challenge.

Keywords: Work. Social inequality. Business-state. Civil society. Democracy.

NOTAS

(1) Cf. FOURASTIÉ, J. Le grand espoir du XXème. siècle. Edición corregida. Paris: Gallimard, 1963. p. 361.

(2) Cf. NAVILLE, P. Vers l'automatisme social? Problèmes du travail et de l'automation. Paris: Gallimard, 1963.

ZARJFIAN, P. La nouvelle productivité. Paris: L'Harmattan, 1990.

LEVY, P. Les technologies de l'intelligence, l'avenir de la pensée à l'ère informatique. Paris: La Découverte, 1990.

(3) NOVICK, Marta. Tareas para el hogar. Olkos, Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, n. 4, jun. 1994 (dedicado a la flexibilización laboral en la Argentina).

(4) Cf. PASTRE, O. Informatisation et emploi. Paris: La Découverte, 1984.

SAUVY, A. La machine et le chômage: le progrès technique et l'emploi. Paris: Dunod, 1980.

(5) En esta tipología tomamos las conceptualizaciones de LIPIETZ, Alain; LEBORGNE, Danièle. L'après fordisme et son espace. Cahiers CEPRENAP, Paris, 1988.

(6) GORZ, André. Métaphores du travail. Quête du sens. Critique de la raison économique. Paris: Galileo, 1988, p. 272.

(7) BOYER, Robt. L'impact du marché unique sur le travail et l'emploi. Travail et Société, Ginebra, v. 15, n. 2, 1990.

(8) La diversidad se refiere no sólo a índices económicos sino al desarrollo sindical y al de las políticas sociales.

(9) ROSANVALLON, Pierre. La revolución del derecho a la inserción. La Ciudad Futura, Buenos Aires, n. 44, 1995.