

céfiro

ZÉPHYROS

**REVISTA DE
ECONOMÍA Y GESTIÓN**

**AÑO 2 NUMERO 1
OTOÑO 2015**

Mundo del trabajo II: Tendencias contemporáneas de la acumulación del capital y del empleo en América Latina: globalización, subcontratación y mercantilización de la fuerza de trabajo

Por Noemí B. Giosa Zuazua¹

...La debilidad congénita de la sociedad del siglo XIX no fue que era industrial sino que era una sociedad de mercado. La civilización industrial continuará existiendo cuando el experimento utópico de un mercado autorregulador no sea más que un horrible recuerdo...

Karl Polanyi

En la primera década y media de este siglo la economía capitalista mundial viene mostrando los impactos de las transformaciones sucedidas en los últimos 20 años del siglo pasado, tanto en las formas de producción como en los procesos de valorización del capital, como en los estilos de gestionar la contratación y el uso de la fuerza de trabajo, transformaciones que redundan en el deterioro de las condiciones de vida de las trabajadoras y los trabajadores.

¹ Docente UNM. Master en Economía. Correo electrónico: noeml.giosa.zuazua@gmail.com

La globalización de las empresas que se produjo como salida de la crisis fordista de productividad y de realización de ganancias, significó pasar de la dimensión nacional de valorización del capital en empresas verticalmente integradas, a una dimensión regional o planetaria con cadenas de valor y empresas en red.

Los fundamentos ideológicos de este proceso irradiaron desde el capitalismo central, pero se impusieron en los principales países de América Latina y el Caribe durante las décadas del ochenta y del noventa, liderando banderas de “reformas estructurales”, entre ellas la apertura económica de las fronteras, y la desregulación de los mercados, en especial el de trabajo. La ideología de la “autorregulación de los mercados” fundamentó la presión por la apertura de las fronteras y la desregulación de los mercados, y fue la puerta de entrada para el avance de las cadenas globales de valor y sus estrategias de valorización del capital. Primó el fundamento de que las fuerzas del mercado orientarían al capital y al trabajo para su óptima asignación.

El concepto de “competitividad” se asoció a las acciones de “flexibilidad”, y particularmente de “flexibilidad laboral”. La flexibilidad en la contratación y des-contratación de la mano de obra, en el uso de la fuerza de trabajo durante el proceso productivo, en la determinación del nivel del salario y sus componentes, fueron prioritarios al momento de des-localizar segmentos de una cadena productiva, y relocalizarlos en otros puntos del planeta. El resultado fue el deterioro de la calidad de los empleos, ya que el empleo generado se compuso de un segmento formal y un caleidoscopio de diferentes formas precarias de contratación. El retiro del Estado en las acciones para regular (y fiscalizar) el mercado de trabajo, dejó abierta la puerta para que se “regule” en función de las demandas del capital.

En la reorientación de los procesos productivos a escala mundial, aquellos procesos intensivos en mano de obra (como la industria textil o la industria del calzado; industrias de ensamblado; servicios de atención a clientes, entre otros) se direccionaron hacia las grandes metrópolis de países con ventajas de menores costos salariales y laborales, y preferentemente con subdesarrollo de sindicatos. Las nuevas tecnologías ahorradoras de mano de obra y la relocalización de los procesos productivos a nivel planetario, con independencia de la localización de los consumidores con demanda efectiva, impactaron de forma negativa en los mercados de empleo, marcando tendencias de desestructuración.

La movilidad del capital en busca de mayor rentabilidad se conjuga con segmentos de mano de obra local o migrante, que interactúan en espacios de contrataciones laborales que se encuentran al margen de la normativa general de los países, o que cuentan con normativas sub-estándares. A modo de ejemplo podemos citar a las denominadas IMANE (Industrias Manufactureras de Exportación), compuestas por todas las actividades de exportación que surgen por programas de beneficios fiscales para la exportación (maquilas de exportación, zonas francas, admisión temporal), y son identificadas por la CEPAL como el patrón de especialización productiva de los países centroamericanos, junto a México y República Dominicana. Las IMANE operan por medio de trasnacionales subcontratantes que suelen contar con regímenes fiscales y laborales diseñados especialmente².

Pasado el torbellino de las denominadas “reformas estructurales”, en algunos países de la región de América Latina se intentaron nuevas regulaciones para el mercado de trabajo, volviendo a diseñar políticas públicas e instituciones con el objetivo de generar empleo, reducir el desempleo, y contener a la población en situación de vulnerabilidad. En un contexto externo favorable para el crecimiento económico de la región, en materia de empleo se presenta una

2 Giosa Zuazua, Rodríguez Enriquez (2010). Estrategias de desarrollo y equidad de género: una propuesta de abordaje y su aplicación al caso de la IMANE en México y Centroamérica. Serie Mujer y Desarrollo N° 97. CEPAL.

perspectiva modificada en comparación a la que prevaleció en los años noventa, pues se han recuperado las tasas de ocupación³ y se redujo la tasa de desocupación extrema, aunque la tasa de desempleo abierto no logra atravesar el piso del 6 % anual.

Sin embargo, las transformaciones de corte estructural que significó la globalización del capital en cadenas de valor, se convirtieron en restricciones para que se extienda la protección de las instituciones laborales y sociales al conjunto de la población. El crecimiento económico no logró generar importante cantidad de empleos de calidad, ni logro reducir en forma sustancial el empleo precario.

El ensayo que presentamos tiene una motivación principal, y es la observación de que el crecimiento del último período de las economías capitalistas de la región constituye un proceso altamente heterogéneo. Si bien se logra generar empleo y reducir las tasas de desempleo abierto, se trata de un proceso en el cual existe un segmento de actividades económicas en expansión que marca la dinámica de acumulación y que ocupa un reducido plantel de trabajadores protegidos por la normativa laboral, detrás del cual se oculta un importante conjunto de trabajadores y trabajadoras que se vinculan de forma directa o indirecta a la dinámica de estas actividades, pero con estándares de empleo devaluados.

De allí que la elevada proporción de empleo precario y la difusión de la precarización laboral en los encadenamientos productivos liderados por grandes empresas, es una de las tendencias negativas de los indicadores de empleo de los años 2000. Hacia fines del año 2010, 50 de cada 100 personas ocupadas tenían un empleo informal⁴, totalizando 93 millones de personas para el conjunto de 16 países de la región⁵. Los elevados índices de población ocupada que no accede a servicios de salud, o que no pueden contribuir a una pensión de retiro son dos características que se encuentran asociadas al empleo informal: los guarismos alcanzaban al 39% y 38% de la población ocupada en el año 2013, respectivamente, y estas proporciones se incrementan en el caso de las mujeres. Estos déficits en cobertura de salud y en seguridad social deterioran la calidad de vida de la población en el presente, y se proyectan con la misma tendencia en el futuro.

La pregunta neurálgica es ¿hasta qué punto los esquemas de subcontratación⁶ que precarizan las relaciones de empleo son estructuras vertebrales del régimen de acumulación productiva a nivel global y regional?. Según analiza De la Garza Toledo⁷ en sus estudios sobre América Latina, los esquemas de subcontratación ocupan un

3 Entre el año 2000 y el 2013 la tasa de ocupación se incrementó del 52% al 56 % de la población activa, para el conjunto de la región de América Latina.

4 La OIT mide el "empleo informal" o "economía informal" como la suma del empleo en el denominado "sector informal", de los asalariados no registrados en empresas formales, y de los ocupados en el Servicio Doméstico.

5 De los 50 ocupados con empleo informal, 33 estaban en ocupaciones del denominado Sector Informal, 12 tenían un empleo asalariado informal en empresas formales y 5 se ocupaban en el servicio doméstico remunerado. La incidencia del empleo informal es mayor entre mujeres que entre hombres, y es muy elevada en la estructura ocupacional de los jóvenes, ya que 60 de cada 100 jóvenes ocupados lo están en empleos informales. Otra característica importante es que la mayor incidencia de informalidad en los empleos de los jóvenes se encuentra en puestos asalariados de empresas formales.

6 Al momento de clarificar el concepto de subcontratación, Celis Opina sostiene que: "La subcontratación laboral, la flexibilidad laboral externa, la tercerización laboral, la deslaborización de las relaciones de trabajo y el trabajo no registrado, son distintos términos para nombrar la exteriorización de los riesgos que los empresarios descargan sobre los trabajadores y las trabajadoras, quienes, sin el apoyo de las garantías del derecho laboral, quedan sometidos a las presiones de los contratos de derecho civil. Con la subcontratación laboral se suprimen las principales y primigenias conquistas de los trabajadores y las trabajadoras como la jornada laboral y el salario fijo, y otra serie de derechos como la salud ocupacional y la formación laboral, entre otras. Así, muchos trabajadores se ven hoy obligados a hacerse cargo de su propia seguridad social. Celis Opina, Juan Carlos (2012): "La subcontratación laboral en América Latina: miradas multidimensionales. CLACSO-Escuela Nacional Sindical. Colombia. 2012. Presentación.

7 De la Garza Toledo, Enrique (2012). *La subcontratación y la acumulación de capital en el nivel global, en La subcontratación laboral en América Latina: miradas multidimensionales*. CLACSO-Escuela Nacional Sindical. Colombia. 2012.

lugar central en la estructura y dinámica de la acumulación del capital. Ante la crisis de productividad que se sucede a mediados de la década del 70, las empresas optaron inicialmente por reestructuraciones internas, de base organizacional, pero estos ajustes mostraron limitaciones para aumentar la productividad. En virtud de ello se avanza hacia los esquemas de empresas en red, sin llegar a identificarlos como subcontratación. Recién con la crisis de los años 2001-2003 se reconoce que la base del incremento de la productividad que se logra con el esquema de empresas en clúster o empresas en red es debido a la subcontratación. En ese momento se pasa a reconocer que los esquemas de clúster eran en sí mismos procesos de subcontratación.

Si hasta los años noventa las estrategias de subcontratación venían confundidas con otras formas de reestructuración productiva, hoy, y luego de la crisis global del capitalismo que sucede durante los años 2008 y 2009, se reconoce que es una de las estrategias centrales para sostener la acumulación del capital a escala global. La opción para remontar la crisis de productividad y de realización de ganancias es una de las vías bajas de carácter laboral, donde el capital global marca el ritmo de acumulación del capital a escala mundial. Si bien la subcontratación se puede presentar, teóricamente, en cualquier tipo y tamaño de empresa, “no hay dudas que las subcontrataciones más importantes son las que forman parte de las cadenas globales, transnacionales o de las grandes empresas nacionales. En estas cadenas de subcontratación lo más tradicional es la de servicios conexos, sean de alto valor agregado (diseño, contabilidad, control especializado de calidad, etc.) o de bajo valor agregado (vigilancia, limpieza, restaurante). Sin embargo, la tendencia ha sido cada vez más a subcontratar actividades que forman parte del giro principal de la empresa o bien que son aquellas en donde se generan partes centrales del bien o del servicio que la caracteriza.

Reconocida a la subcontratación como la forma de acumulación a escala global y mundial, que busca combatir la crisis de productividad, el interrogante que aparece es sobre el tipo de subcontratación y sus posibles impactos “benéficos”. Se debate en relación a qué tipo de subcontratación predomina: si la de calidad con trabajadores muy bien pagos, o la de trabajadores peor pagos y no protegidos. De la Garza Toledo afirma sobre la base de evidencias de diversos estudios de caso, que predomina la subcontratación que busca la rebaja de costos laborales. Desestima que no cabe pensar que la subcontratación internacional (maquila) pueda pensarse como estrategia de desarrollo que transmite saberes. Las evidencias en contra de esta idea se ven en los países en desarrollo, donde se subcontratan actividades intensivas en trabajo, con bajos salarios, poca seguridad en el empleo, y una fuerte dependencia de las empresas que son subcontratadas, a las que se les fijan precios, se les exige calidad, y se les impone maquinaria a utilizar.

Las tendencias de informalidad y precariedad observadas en los mercados de trabajo de la región son una expresión (directa o indirecta) de las transformaciones estructurales ocurridas, y de la dinámica generada. Los segmentos inferiores de las cadenas de valor trabajo-intensivas que forman parte de los eslabones subcontratados, son ocupados por trabajadores en relación precaria de empleo, o situación clandestina, muy frecuentemente mujeres migrantes. Los segmentos top de la cadena son ocupados por trabajadores estables. De este modo, cuando se expande el ciclo capitalista, crece a bajo ritmo el empleo formal estable de este núcleo, y se incrementa a mayor ritmo el empleo precario de los segmentos tercerizados de baja calificación en las tareas. Las mujeres ocupan un lugar cada vez más importante en el stock migratorio de los países de acogida, ya sea empleándose en los puestos de trabajo tradicionales, como ser el servicio doméstico, o bien en las actividades que integran los últimos eslabones de las cadenas de subcontratación de la mano de obra, las que tienden a perder rápidamente el carácter “atípico”. Por su parte, la fuerza de trabajo masculina continúa insertándose en tareas ligadas a la actividad de la construcción así como en algunos estratos de la industria y del comercio⁸.

8. OIT (2003). *Migraciones laborales en Sudamérica*. El Mercosur ampliado.

Una característica de los esquemas de acumulación basados en la subcontratación, que establece una diferencia importante con el esquema fordista y con la sociedad salarial en la cual se insertaba, es el quiebre que aparece entre los incrementos de ganancias y el crecimiento del empleo y de su calidad⁹. Esto acontece por la propia división entre las empresas que detentan el poder en las cadenas, y el entramado de subcontratistas que son quienes asumen las tareas de contratar y gestionar el empleo, y de rebajar los costos persiguiendo el objetivo de ajustarse a los precios de venta fijados por las empresas top de la cadena. Según Iranzo y Ritcher (2012):

“Los casos más drásticos de la descentralización son los ejercidos por las grandes transnacionales, las cuales desde hace más de dos décadas se han ido desentendiendo de todo lo relativo a la gestión laboral, externalizando el trabajo manual prácticamente en su totalidad y preferentemente hacia los países con mano de obra más barata, reduciendo drásticamente el peso de los costos laborales en su presupuesto”. Y trae a luz las conclusiones de Klein (2001): “dentro de esta estrategia, el trabajo precario pierde su carácter circunstancial y se vuelve estructural, y además se quiebra la relación entre incremento de las ganancias y el crecimiento del empleo, desmontando el argumento neoliberal que sostiene que la menor regulación permite un crecimiento económico que se traduce en un aumento del empleo (según Recio, 2009)”.

Las autoras sostienen que la incertidumbre y la vida precaria son aspectos cotidianos para los trabajadores subcontratados, que tienen menos derechos que el reducido plantel de trabajadores fijos: “al excluir a estos trabajadores de todos los beneficios de una política de personal regular (ascensos, capacitación, etc.) y convertirlo en autónomo e independiente se le transfieren todos los costos de su formación profesional y de su reproducción social”, de modo tal que “el proceso de compra y venta de fuerza de trabajo se transforma en simple compra y venta de trabajo”¹⁰.

Parafraseando a Karl Polanyi, podemos afirmar que estos cambios en la estrategia de valorización del capital vuelven a tratar a la fuerza de trabajo como simple mercancía, al desligarla de las regulaciones que garantizan su sustento y reproducción social. De las ideas de este pensador con respecto a lo que denomino mercancías ficticias, nos ocupamos en la sección siguiente de este ensayo, donde exponemos sus reflexiones sobre los riesgos del tratamiento de la fuerza de trabajo como simple mercancía expuesta a la regulación del mercado.

Origen de la institución “mercado de trabajo” y sus contradicciones. La necesidad de regular para proteger la propia existencia de la fuerza de trabajo

Tomando como base el funcionamiento de la sociedad inglesa de fines del siglo XVIII y siglo XIX, denominada sociedad mercantil o sociedad del *laissez-faire*, Karl Polanyi establece los fundamentos para recomendar normativamente

9 Iranzo, C.; Richter, J. (2012). Las implicaciones de la subcontratación laboral en *La subcontratación laboral en América Latina: miradas multidimensionales*. CLAC-SO-Escuela Nacional Sindical. Colombia. 2012.

10 Iranzo, C.; Richter, J. (Ob. Cit) según Buontiglio y Dowling, 2000, citados por Urrea. 1999.

la reglamentación y regulación del mercado laboral. La esencia de su obra “La Gran Transformación¹¹” es mostrar que tanto la formación de los mercados como la idea de su regulación espontánea o natural, fue impuesta por los gobiernos de los Estados, habiendo sometido a gran parte de la sociedad a condiciones de vida infrahumanas.

Una de las ideas centrales de este pensador es que el mercado de trabajo fue construido, del mismo modo que los otros mercados, en la era del *laissez faire* que se impone en Inglaterra durante la primera Revolución Industrial. Pero entre los otros mercados de productos diversos y el mercado de trabajo existe una diferencia sustancial, derivada de la diferencia entre los objetos que son expuestos a la compra-venta.

El autor define a los mercados como el encuentro de compradores y vendedores de objetos, que son mercancías en la medida en que fueron elaborados para la venta, y con el objetivo de obtener un ingreso de dicha venta. La particularidad del trabajo radica en que no puede producirse como producto para la venta, tal como se producen textiles o vinos, y es por ello que no cumple con la condición de mercancía. El autor va más allá en la reflexión sobre el trabajo, ya que señala no solo que no es mercancía, sino que es parte misma del ser humano.

El sistema capitalista y la extensión de la economía de mercado en plena Revolución Industrial, presionaron para la “liberación” de la mano de obra de los lazos o restricciones que trababan la ampliación de la oferta de trabajadores. Polanyi llama a la reflexión de que para construir el mercado de trabajo, las personas debieron ser despojadas no solo de sus lugares de hábitat, sino también del sustento básico que les ofrecían las instituciones de protección vigentes¹². Así, sin hábitat y sin sustento, ante el riesgo del hambre, fueron forzadas a ganarse la vida vendiendo su trabajo a empresarios dueños de fábricas ávidos de recibir trabajadores para la producción.

La historia y la crisis de la civilización del siglo XIX, que terminó en las grandes guerras, la crisis de 1929-1930, y el fascismo, estuvo marcada por la idea del liberalismo de aquellos años de imponer un mercado autorregulado. Esta imposición supuso subordinar lo social (lazos sociales, de hábitat y de sustento) a lo económico, y quedó establecida en el momento en que el trabajo fue transformado en mercancía ficticia, al organizarse de forma planificada un mercado para este “factor”, e imponerse que el mismo fluctuase según el libre juego de la oferta y la demanda. Y fue justamente mediante la aplicación de la libertad de contratar, bajo la proclama de eliminar la intervención y defender así la libertad individual, que se logró transformar al trabajo en una mercancía. En palabras de Karl Polanyi:

“Separar al trabajo de otras actividades de la vida y someterlo a las leyes del mercado fue aniquilar todas las formas orgánicas de la existencia y reemplazarlas por un tipo diferente de organización atomísticas e individualista. Tal plan de destrucción fue llevado a cabo en la mejor forma por la aplicación del principio de la libertad de contratar. En la práctica esto significó que las organizaciones no contractuales de parentesco, vecindad, profesión y credo debían ser liquidadas ya que exigían la lealtad del individuo y restringían así su libertad”¹³.

El autor ilustra con diferentes ejemplos de sociedades primitivas en las cuales los individuos no se veían amenazados por el hambre, o al menos el hambre individual: “la falta de peligro del hambre individual es lo que hace más

11 Polanyi, K. *La Gran Transformación*, Juan Pablos Editor, México, D.F., 1992

12 Haciendo referencia a la Ley de Pobres vigente en Inglaterra.

13 Polanyi, Karl (Ob.Cit.), pag 229.

humana en un sentido a la sociedad primitiva que a la economía mercantil”¹⁴. La economía mercantil, es decir la economía regida por mercados, y la asimilación del trabajo a una mercancía fueron los hechos que “imponen” como requisito que las personas se encuentren despojadas de todo, para que se resignen a ofrecer a la venta su poder de trabajo. Y en ese despojar se incluían las instituciones que protegían o garantizaban la subsistencia.

La presión que ejercieron los fabricantes a los Estados para que se derogaran las instituciones que compensaban los bajos salarios y protegían de este modo a las personas del hambre, lo expresa Polanyi al reproducir las afirmaciones de fabricantes de Lyon del siglo XVIII: “únicamente un obrero recargado de trabajo y humillado, alegaban, dejaría de asociarse con sus camaradas para escaparse de la condición de servidumbre personal bajo la cual podía ser obligado a hacer lo que su amo le exigiese”. El hambre era considerada la mayor presión para que los individuos aceptaran vender su trabajo en el mercado. Y para desatar el hambre, o su riesgo, fue necesario “liquidar la sociedad orgánica (institución), que se negaba a permitir que el individuo pereciera de hambre”¹⁵.

La construcción del mercado de trabajo, y la imposición de que el trabajo debía cumplir la función de mercancía, colocaron en riesgo la existencia misma del individuo, del ser humano. Porque la supuesta mercancía “poder de trabajo” no puede ser llevada, traída, estoqueada, usada sin discriminación o dejada de usar, sin afectar al individuo poseedor de esa mercancía peculiar. Al disponer del poder de trabajo de un hombre, el sistema dispondría de la entidad física, psicológica y moral “hombre” que llevara esta etiqueta”¹⁶. En la medida en que el precio del trabajo (salario) se redujese por debajo del nivel que posibilitaba la subsistencia, y frente a la inexistencia de instituciones que garantizaran tal subsistencia, los trabajadores quedaban expuestos al hambre y la mortandad.

De tal proceso resultó una sociedad atravesada por fuertes contradicciones y enfrentamientos que impulsaron la necesidad de volver a establecer mecanismos para proteger al trabajo, tanto leyes como uniones de obreros en sindicatos. El riesgo de que fuese diezmada la propia población trabajadora, fue creando las necesidades de construcción de nuevas instituciones de protección.

Legislación y sindicatos –según la región – serán las nuevas instituciones nacidas para proteger al trabajo de los desmanes del funcionamiento del mercado.

“El obrero continental necesitaba protección no tanto contra el impacto de la Revolución Industrial, como contra la acción normal de las condiciones fabriles y del mercado de trabajo. Lo logró principalmente con la ayuda de legislación, mientras sus camaradas británicos confiaban más en la asociación voluntaria – sindicatos – y su poder de monopolizar la mano de obra”¹⁷.

Tanto por la vía de la legislación protectora y la creación del seguro social, o por la vía de las convenciones sindicales, los métodos de protección social, según resalta Polanyi, arrojaron resultados casi idénticos que fue la desorganización del mercado *laissez faire* de aquel factor de la producción conocido como el poder del trabajo. ¿Y por qué desorganizar el mercado de trabajo fue sinónimo de proteger al trabajo?: porque “el mercado de trabajo podía cumplir su propósito

14 Polanyi, Karl (*Ob. Cit*), pag 230

15 Polanyi, Karl (*Ob. Cit*), pag 231

16 Polanyi, Karl (*Ob. Cit*), pag 112

17 Polanyi, Karl (*Ob. Cit*), pag 243

“auto-regulador” solamente si los salarios bajaban paralelamente con los precios. En términos humanos tal postulado implicaba para el obrero una inestabilidad extrema de ingresos, la falta total de normas profesionales, un asentimiento abyecto a ser empujado de un lado para otro y la completa dependencia de los caprichos del mercado”¹⁸.

En muchos casos, fueron los mismos liberales los que intervinieron para elaborar leyes protectoras. Y ambos mecanismos, leyes y sindicatos, apuntaban precisamente a impedir que el mercado de trabajo funcionara como un “mercado autorregulado”, es decir, a impedir que el nivel de empleo, los salarios, la extensión de la jornada de trabajo, y las condiciones de trabajo quedaran librados al juego de la oferta y la demanda.

La explicación que expone Polanyi de cómo el propio sistema social reclama y genera instituciones para protegerse, finaliza con la siguiente reflexión:

“El fin natural de toda protección social fue destruir tal institución (el mercado de trabajo) y hacer imposible su existencia. En realidad se permitió que el mercado de trabajo retuviera su función principal solamente bajo la condición de que los salarios y condiciones de trabajo, normas y reglamentaciones fueran tales que salvaguardaran el carácter humano del supuesto artículo de consumo: el trabajo. Alegar que la legislación social, leyes fabriles, seguro a la desocupación y, sobre todo, los sindicatos no han influido sobre la movilidad de la mano de obra y la flexibilidad de los salarios, como a veces se hace, es implicar que estas instituciones han fracasado totalmente en su propósito, que era exactamente el de intervenir en las leyes de la oferta y la demanda con respecto al trabajo humano, y de apartarlo de la órbita del mercado”¹⁹.

El autor está haciendo referencia al proceso histórico y político de construcción de las instituciones laborales (normas, leyes, acuerdos) para regular las condiciones de trabajo, como fueron la creación de la Ley de contrato de trabajo y otras normas laborales. Este proceso se desarrolló con posterioridad a la segunda Guerra Mundial y fue el emergente de un consenso que modificó radicalmente al capitalismo durante varias décadas, el denominado Estado de Bienestar. Las instituciones de los Estados de Bienestar van a formar parte de las regulaciones de la sociedad salarial que permitieron des-mercantilizar la formación de salarios y relaciones laborales, y que tuvieron entre sus objetivos principales lograr y/o mantener el pleno empleo.

La importancia actual de las ideas y argumentaciones de Polanyi

La reproducción de las ideas y reflexiones de Polanyi acerca del concepto de trabajo como mercancía ficticia en el sistema capitalista, tiene el objetivo de puntualizar, a partir de este concepto, lo que significa para el autor la no regulación del mercado de trabajo, en un sistema económico donde las instituciones no garantizan la sustentabilidad básica de las personas. Asentir que el mercado de trabajo se autorregula significa, en el límite, aceptar que el trabajo es una mercancía más, que se compra y se vende para su uso, restándole importancia a las condiciones en que se compra y se vende (salario; beneficios sociales; hábitat) y a las condiciones en las que se usa

18 Polanyi, Karl (*Ob.Cit.*), pag 243

19 Polanyi, Karl (*Ob.Cit.*), pag 244

(extensión de la jornada, condiciones laborales). Significa admitir como posible y lógico, la desvinculación de los trabajadores de su propio hábitat en busca de algún empleo, y la desvinculación del nivel del salario con el costo de una canasta básica de consumo, ya que no existen vínculos directos entre el salario de equilibrio determinado por la “autorregulación” del mercado, y el costo de subsistencia.

La desregulación y la flexibilización del mercado de trabajo se encuentran directamente vinculadas con la mercantilización del precio y condiciones de trabajo. Ante la ausencia de normas que regulan, es el propio “mercado” que fija las condiciones y el precio. El mercado funciona con el encuentro entre vendedores y compradores, pero en el mercado de trabajo el poder de ambas partes se encuentra en posiciones asimétricas. Dado que el poder del vendedor se encuentra condicionado por el riesgo de no contar con el sustento básico, no se ubica en un plano de igualdad con el poder del comprador, resultando una balanza que vuelca su peso hacia las condiciones y exigencias del comprador. En ausencia de regulaciones, es el comprador, o con mayor exactitud los dueños del capital, quien concentrará el poder de fijar el precio y las condiciones.

Las reflexiones anteriores tienen cabida para la comprensión de la actual organización laboral que se expande a escala mundial, en la cual un segmento importante del mercado de trabajo opera fuera de las regulaciones generales que protegen salarios, condiciones laborales y derechos de los trabajadores.

A modo de conclusión

La exposición anterior coloca en debate la capacidad del sistema capitalista contemporáneo para resolver por vía mercantil la cuestión ciudadana, en la medida en que la misma debe contemplar el acceso a los empleos y a los derechos que los mismos conllevan, de modo igualitario. Si bien el sistema nunca logró generar pleno empleo de calidad en la región, en la actualidad la crisis de generación de este tipo de empleo es clara, pues domina una dinámica de acumulación que requiere del empleo precario para generar ganancias.

La creación de puestos de empleo no va en consonancia con empleos de calidad, de allí la inelasticidad de los indicadores de la economía informal, y consecuentemente la permanencia de población en situación de pobreza. Si bien las tasas de desempleo abierto se redujeron en los años 2000 en comparación a las vigentes en los años noventa, el problema de la pobreza por ingresos permanece y está directamente vinculada a los empleos precarios, que proveen bajos ingresos a sus ocupados. El hecho de que en el contexto de tasas importantes de crecimiento económico, noventa y tres millones de personas cuenten con empleos informales, y el 33 % de la población se encuentre aún en situación de pobreza, indica las posibilidades y restricciones de estos estilos de crecimiento para la periferia capitalista.

El problema reside en que la generación de empleo capitalista se encuentra subordinada a la valorización del capital que dicho empleo genera (plusvalía), ya que es tramitada por el cálculo de la generación de ganancias. Con la estructura y dinámica contemporánea para la valorización del capital que tiene su pilar principal en las cadenas globales de valor, la condición “necesaria” para que una gran cantidad de trabajadores y de trabajadoras permanezcan en el segmento que valoriza el capital, es que exista la flexibilidad laboral y del mercado de trabajo en general. Y aquí aparece la contradicción planteada por Karl Polanyi, porque cuando el mercado de trabajo se encuentra sin límites normativos para contratar y usar la fuerza de trabajo, deriva necesariamente en la explotación de la mano de obra, que el autor asocia a la explotación del mismo ser humano, para quien el trabajo es parte de su ser. En estos casos, la mercancía fuerza de trabajo y el ser humano que ejecuta el trabajo se confunden, y la explotación

de la fuerza de trabajo se traduce en explotación del ser humano. Por ello el trabajo, en la conceptualización de Polanyi, es una mercancía ficticia, porque el sistema productivo no puede producir “trabajo humano”. En otros términos, el funcionamiento del mercado de trabajo sin regulación lleva a la explotación y al riesgo de vida de las personas trabajadoras. La única forma de que exista el mercado de trabajo es, al decir de Polanyi, que se garantice la desmercantilización de la relación laboral y salarial.

Por su parte, la desestructuración que genera la dinámica capitalista contemporánea no solo se impone en los mercados de trabajo, sino también al interior de los hogares. La carencia de fuentes de empleo e ingresos, lleva a los hogares al límite de desarmar sus estructuras familiares con el objetivo de encontrar empleos en otros países, y enviar remesas de dinero que permita la subsistencia de otros integrantes de las familias, que muchas veces quedan en sus países de origen, tal es el caso ilustrativo de trabajadores migrantes bolivianos hacia la industria textil, o trabajadoras paraguayas hacia el empleo doméstico en hogares. Es decir que no solo se precariza el empleo nativo, sino que las personas también migran para ocuparse en puestos precarios. Si bien esto siempre existió en el sistema capitalista, en la era de la globalización adquirió carácter de norma. El costo para los trabajadores y trabajadoras es doble, pues emigran de su propio hábitat y cultura, para instalarse en ciudades que le son ajenas, con carencia de vivienda, infraestructura, redes vinculares, para ocuparse la mayoría de las veces, en empleos clandestinos o informales.

Es en este sentido que el camino hacia la resolución de la reproducción de la vida de trabajadoras y trabajadores no puede quedar expuesto únicamente a la valorización del capital. En la era Polanyiana, en la cual el autor escribió su gran obra, el conflicto latente fue resuelto temporariamente: los 30 años gloriosos del capitalismo necesitaron de una clase asalariada consumista y ello fue parte de la aceptación capitalista para desmercantilizar la fuerza de trabajo. En la era actual no se vislumbra aún el camino para la “segunda” gran transformación.

BIBLIOGRAFÍA

- Polanyi, Kari (1992). *La Gran Transformación*, Juan Pablos Editor, México, D.F. 1992.
- OIT, *Panorama Laboral 2011. América Latina y el Caribe*. 2011.
- OIT, *Panorama Laboral 2012. América Latina y el Caribe*. 2012.
- OIT, *Panorama Laboral 2013. América Latina y el Caribe*. 2013.
- OIT, *Panorama Laboral 2014. América Latina y el Caribe*. 2014.
- OIT, *Perfiles de empleo y trabajo decente en América Latina y el Caribe. Panamá*. 2011.
- OIT, *Tendencias mundiales del empleo 2013*. Ginebra. 2013.
- De la Garza Toledo, Enrique (2012). *La subcontratación y la acumulación de capital en el nivel global*, en *La subcontratación laboral en América Latina: miradas multidimensionales*. CLACSO-Escuela Nacional Sindical. Colombia.
- Consuelo Irazo y Jacqueline Richler (2012). *Las implicaciones de la subcontratación laboral en América Latina: miradas multidimensionales*. CLACSO-Escuela Nacional Sindical. Colombia. 2012.
- Giosa Zuazúa, Noemi; Rodríguez Enriquez, Corina (2010). *Estrategias de desarrollo y equidad de género: una propuesta de abordaje y su aplicación al caso de la Industria Manufacturera de Exportación en México y Centroamérica*. CEPAL, Chile. 2010.