escuela latinoamericana de sociología

flacso

Escuela Latinoamericana de Sociología
E L A S

Santiago, Mayo de 1973

'DOCUMENTO PARA LA DISCUSION DEL MARCO TEORICO DE LA INVESTIGACION. 'ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA DE LAS UNIDADES FAMILIARES DE LOS SECTORES POPULARES URBANOS'.

Carlos A. Borsotti

PLANTEO GENERAL DEL PROBLEMA

El objetivo de este trabajo es aportar algunos elementos, aunque sea provisorios, para el análisis de los "sectores populares", con especial referencia a América Latina. Interesa sobre todo el significado de esos sectores para la organización de la sociedad latinoamericana, primordialmente desde el punto de vista de las perspectivas políticas.

Es claro que ese objetivo general puede concretarse en objetos distintos, en tanto puntos de vistas diferentes desde los cuales es analizada la problemática de dichos sectores.

Como no compartimos la ilusión de que existan algo así como planteos "cientificistas" que no propongan vías de acción concreta, empezaremos por explicitar nuestros puntos de vista.

Toda reflexión sobre la sociedad parte de un problema que afecta a la sociedad total o a alguno de sus sectores o grupos. Esa reflexión sobre el comportamiento social propone (con mayor o menor claridad y profundidad) algún tipo de explicación de la existencia y génesis del problema y, concomitantemente (aunque no necesariamente de forma explícita y consciente) algún tipo de vía de acción posible para su solución. Es decir, problematización, explicación y vía de acción están siempre explícita o implícitamente unidas en toda reflexión sociológica.

En los problemas que se plantean, las explicaciones que se proponen para ellos y las vías de acción que se desprenden (por ejemplo, quien o cuál es el "sujeto histórico" de la acción propuesta), quién reflexiona muestra la posición que personalmente ha tomado. En síntesis, no hay reflexión social sin toma de partido.

La historia de la consideración de los "sectores populares" por los sociólogos no hace sino mostrar esta imbricación. Desde los

primitivos planteos sobre "marginalidad", cuyo más serio representante es la obra de DESAL, hasta las recientes consideraciones, hay un salto cualitativo que sólo puede comprenderse a la luz de los cambios habidos en la sociedad, en la sociología y en los sociólogos latinoamericanos.

Para DESAL, el problema era humanitario y político. Por sus raigambres estructural-funcionalistas, la explicación que propuso del problema se enmarcó en dicho esquema. El sistema social se componía de dos subsistemas paralelos: el "polo urbano, moderno-industrial" y el "polo rural, tradicional-agrario". La coexistencia de estos subsistemas paralelos era función de la desintegración interna de ciertos grupos que tienen dificultades para intervenir activamente en decisiones, con la consecuente inhibición en la recepción de bienes y hasta en la participación pasiva en la vida social. Pero no solo eso, era también función de la incapacidad del polo moderno-industrial para integrar en él a toda la sociedad. En consecuencia, la explicación (si puede llamarse así a esta mera transcripción a términos sociológicos de lo directamente observable), tenía como eje central la falta de integración o la desintegración de esta sociedad "dual". La técnica de solución del problema, la vía de acción propuesta debía ser, en consecuencia, una que integrara al sector desintegrado. De ahí a la "Promoción Popular" de los sectores desintegrados o marginales (urbanos, rurales o indígenas) por la acción de los sectores integrados, hay un paso. Pero con eso ya se tienen definidos a los actores activos y pasivos de las vías de acción política: aparece el asistencialismo estatal y para-estatal, con todas sus consecuencias e implicaciones.

Planteos posteriores (Nun, Quijano, Cardoso), no sólo superan el planteo dualista, sino que vinculan la marginalidad a los procesos estructurantes de la sociedad y muestran su conexión con otros sectores. La problemática empieza a trasladarse desde la marginalidad a

los procesos estructurantes de la sociedad y muestran su conexión con otros sectores. La problemática empieza a trasladarse desde la marginalidad a los sectores populares. Marginales y no-marginales son "sectores" coexistentes (ecológicos, económicos, culturales, etc), consecuencia necesaria de la operación estructural de un mismo sistema. Ya no se trata entonces de constatar la existencia de subsistemas, sino de explicarla. Ya el problema no es cómo integrar, ni cómo opera la desintegración. El problema es por qué esta sociedad produce al mismo tiempo "integrados y desintegrados". De ahí hay un paso a la definición del problema en términos de clases sociales y a una concepción del sujeto activo como aquéllos que pudieran incidir en la producción del ordenamiento existente. Se abren así, políticamente, posibilidades de otras vías de acción en las que la inclusión de la participación de los hasta ahora marginales y sus posibles vínculos con otros sectores, adquieren otro carácter.

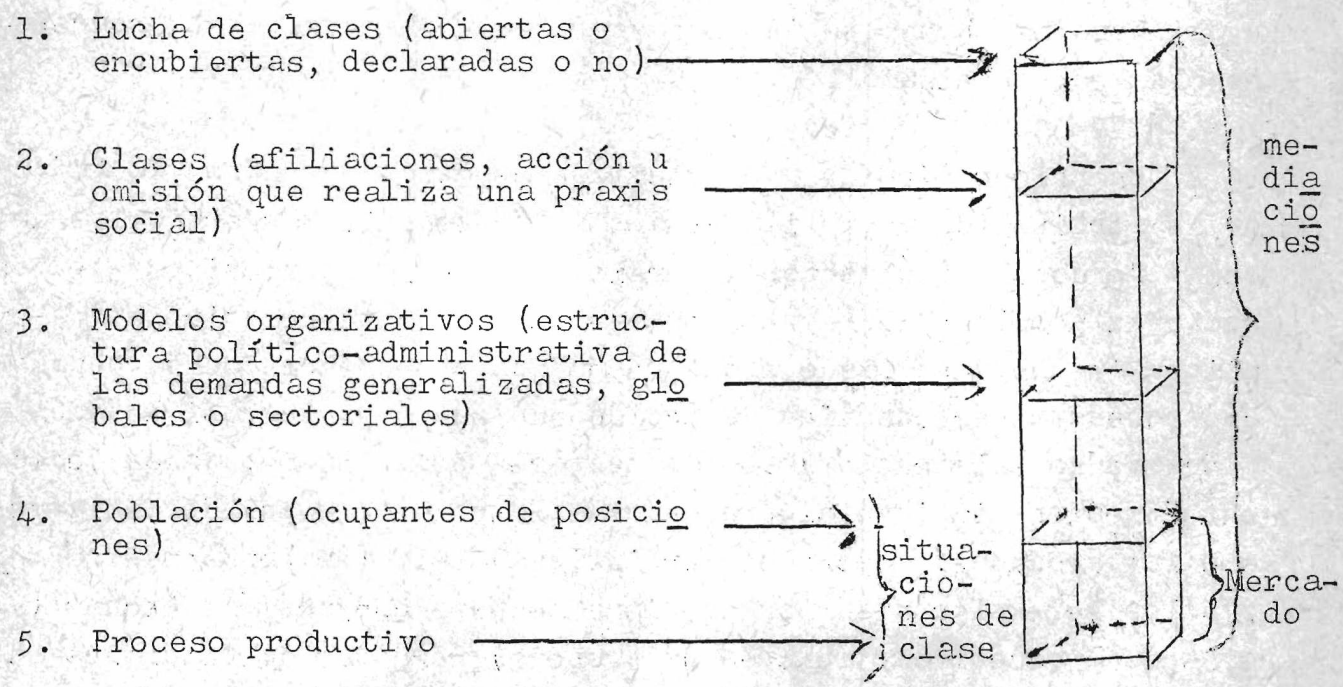
Pero se abren también una serie de problemas. Se hará referencias sólo a algunos.

En primer término, la polémica acerca de la autonomía teórica de la marginalidad, que ilustran suficientemente los artículos de Nun y Cardoso. Los sectores marginales ¿son o no distintos de los sectores populares? La respuesta a esa pregunta remitirá a una explicación que justifique dicha respuesta y esa explicación tendrá consecuencias en las vías de acción que se proponen. Si la explicación de la existencia de ambos sectores es la misma, ambos sectores en sí serían distinguibles a un nivel distinto que el de las causas que los producen: sectores marginales y sectores populares no marginales se explicarían por un mismo hecho o conjunto de hechos (vgr. sistema productivo y mercado de trabajo) pero las distinciones se darían en otra instancia (política, ideológica, organizativa, etc) que hacen que unos sean sectores populares marginales y otros no

marginales. Toda una serie de alianzas, problemas, contradicciones quedan abiertas. Por el contrario, si la explicación de la existencia de ambos sectores es distinta, cada sector tendrá que optar por convertirse en actor histórico de su propio problema, definiendo otro campo de alianzas, problemas y contradicciones.

En segundo término, la confusión de los niveles en que se plantea el problema.

Es difícil discutir que los sectores populares como cualquiera otra categoría o conjunto social deben ser definidos no sólo en sí mismos, sino en su relación con la sociedad como un todo y con respecto de su o sus complementos, así como respecto de los subconjuntos existentes a su interior. Vamos a recurrir a un esquema que tendrá todas las ventajas e inconvenientes de las visualizaciones:



En el nivel de la lucha de clases, se observarán acciones conflictivas, compuestas de imbricaciones político-ideológico-económicas que enfrentan a unos sectores con otros. A veces son abiertas y declaradas (huelgas "políticas"), a veces con encubiertas o no declaradas (huelgas por salarios u otro beneficio).

Pero en esas luchas, en el concreto, se encontrará frecuentemente que las posiciones adoptadas por los sujetos no son las que se esperarían si hubiera una relación biunívoca entre el sector en que el sujeto está definido y la posición que toma en la lucha concreta. Sin embargo, diríamos, a pesar suyo, cotidianamente los actores pertenecientes a los distintos sectores perpetúan o cuestionan un antagonismo de clases subyacente. Pero el problema sigue pendiente, ¿que lleva de este nivel al anterior?

Por otro lado, el cotidiano de las relaciones sociales opera de distinta manera en el tiempo y en el espacio. Las demandas que la sociedad o sectores de ella plantean en forma generalizada difieren en su estructura (donde se origina, quien propone o impulsa la demanda y su propuesta de satisfacción, cómo se concibe a los elementos sociales involucrados, a las relaciones sociales, etc),y de nuevo surge la pregunta, ¿qué lleva de este nivel al anterior?

Asimismo, cualquiera sea el modelo organizacional, éste involucra en forma distinta a los diferentes sectores de la población. ¿Cuáles son los sectores involucrados? ¿Qué probabilidades tienen los distintos agrupamientos o categorías de individuos de adoptar o de estar involucrados en uno u otro modelo organizativo? De nuevo, entonces, surge el problema, ¿cuáles son las mediaciones que llevan de este nivel al anterior?

Por último, las categorías poblacionales no se constituyen al azar sino dentro del marco que les provee el sistema económico-

social en el que están incluídas. Y de nuevo, ¿cuáles son las mediaciones que llevan de este nivel al anterior?

Se ha recurrido a este esquema para aclarar lo afirmado acerca de la frecuente confusión de los niveles en que se plantean los problemas. El planteo del problema de los "sectores populares" en el nivel de la lucha de clases llevará a encontrar que están afiliados con dichos sectores, categorías sociales que no pertenecen a ellos y viceversa. Es decir, no aparece necesariamente una determinación lineal y mecánica entre los distintos niveles de análisis.

Nuestro supuesto, entonces, es que en cada nivel están operando determinaciones propias de él que son "abstractamente" distintas de las determinaciones que operan en los otros niveles. No tener presente esto ha tenido consecuencias graves en las conclusiones políticas que se extraen de los análisis. Pero esto es necesario aclararlo con algunos casos concretos. La consideración del apoyo masivo a los distintos populismos (nivel de la lucha de clases) a partir de las situaciones de "disponibilidad" de ciertos migrantes rural-urbanos o de ciertas situaciones de sectores populares urbanos (nivel poblacional), deja pendiente de explicación la activa participación de otros sectores, por confusión de niveles y descuido de las mediaciones de los otros niveles (organizativos, clases). Si se centra la explicación de la marginalidad y los sectores populares en el mercado de trabajo, ello conduce a buscar la solución de los problemas de ese mercado y de ahí a una serie de medidas más concretas: pleno empleo, desempleo necesario para la continuidad del sistema, etc., etc. Esto significa confundir la constitución del mercado de trabajo (nivel del proceso productivo "y" de la población) con el del proceso productivo (a este mismo nivel). Más claramente, se vive en este momento un mundo en la década del '70, con un reordenamiento del proceso productivo mundial

y una nueva repartición ya no única o dual del mundo. ¿Es posible pensar que dando trabajo a todos, en un país de los llamados subdesarrollados, se soluciona el problema de la marginalidad o de los sectores populares? Si eso es posible, se puede pensar en la revolución nacional como estrategia. Si eso no es posible sólo puede pensarse en la revolución nacional como táctica. Pero entonces, ¿cuáles son las vías políticas para Latinoamérica? Si se definieran las cosas en términos de la revolución nacional como estrategia, la probabilidad más grande se inclina hacia la "tibetización de América Latina. La capacidad productiva desarrollada a nivel mundial es tan grande (en términos tecnológicos, financieros, de mercado aún interno) y eso tanto por los países capitalistas como por los socialistas, que una definición de la "revolución nacional" como estrategia puede significar la decisión histórica de "bajarse del carro del desarrollo", asumir una historia socio-política marginalizada socialmente de los niveles mundiales. La otra alternativa, la de "no bajarse del carro del desarrollo" puede significar la continuidad de la dependencia histórica en todas sus formas. Pero aquí volvemos al problema de la confusión de niveles. En estos momentos Rusia importa tecnología de Norteamérica, ambos países acuerdan programas espaciales conjuntos, etc. Esta "dependencia tecnológica" o importación de tecnología y de inversiones ¿va a significar para Rusia dependencia socio-política? Muy probablemente, no. Por las características del sistema socio-político ruso. Pero, entonces, ciertas relaciones biunívocas entre tecnología y capitales por un lado y dependencia socio-política por el otro, deben ser dejadas por lo menos en suspenso.

Pensamos que esto ess suficiente para dejar aclarado a qué se hacía referencia cuando se hablaba de confusión de niveles.

Hemos querido hacer estas reflexiones para intentar ponernos en guardia, aunque no lo hayamos conseguido después, sobre dos errores muy frecuentes: el cientificismo y el revolucionarismo.

El cientificismo que puede llevar a considerar "el" problema y sus soluciones inmediatas perdiendo de vista que se está ante un problema que, por reducido que sea, tiene connotaciones "históricas" en el mejor sentido del término. El revolucionarismo que puede llevar a considerar a toda situación como susceptible de ser incluída en un esquema lineal y trasladable por una simple operación mecánica a cualquier momento histórico.

En tercer término, los problemas que plantea la denominada "heterogeneidad" de los sectores populares, su composición por proletarios y no proletarios (subproletarios o no). Es frecuente encontrar la referencia a la heterogeneidad de los sectores populares como punto de partida de la reflexión que no se convierte, a su vez, en objeto de la reflexión. Esta manera de enfocar el problema tiene como consecuencia frecuente una vaguedad y equivocidad muy grande en la explicación que se propone precisamente, pensamos, por eludir las determinaciones en los distintos niveles. Esto conduce a oscurecer las mediaciones operantes desde el sistema productivo y el consumo, mediado por la especificidad de los mercados de trabajo y de bienes hasta los comportamientos diferenciales de los sectores populares como un todo o de algunos de sus subsectores.

El estudio de las estrategias de subsistencia de las familias de los sectores populares urbanos enfrenta, de acuerdo a lo hasta aquí expuesto la necesidad de dar cuenta teóricamente (o, al menos, de intentar dar cuenta) por lo menos de los siguientes elementos:

a. La constitución de dichos sectores populares en el nivel del sistema productivo y de la población que los compone. Es el nivel de las situaciones de clase, donde opera predo-

minantemente la mediación del mercado de trabajo y de bienes y servicios;

b. las distintas demandas generalizadas que plantean dichos sectores y las propuestas de solución a esas demandas. Estas propuestas implican algún modo de organización político-administrativa y, en tal sentido, pueden considerarse como "modelos organizativos";

c. las demandas generalizadas y los "modelos organizativos" en que se concretan, manifiestan, expresan, representan, a las clases actuantes y el estado y probabilidades de su lucha.

Este documento para discusión se centra en la consideración de algunos elementos teóricos, incompletos y algunos meramente bosquejados, a partir de los elementos empíricos aportados por los estudios de los Profesores Duque y Pastrana sobre estrategia de supervivencia de las familias de sectores populares urbanos en Santiago de Chile, nuestros estudios sobre la división social del trabajo en Chile y la bibliografía tanto general como sobre Perú, que se agrega al final.

ACERCA DEL MERCADO DE TRABAJO

Una explicación correcta de la existencia, génesis o comportamiento de un sector o categoría social debe poder dar cuenta, a la vez, de la existencia, génesis y comportamientos de los sectores o categorías complementarias. Más concretamente, la explicación de la existencia, génesis o comportamiento de los sectores populares debe poder dar cuenta de la existencia, génesis o comportamientos de los sectores no populares.

En un trabajo dedicado a estudiar el período 1952-1970, en Chile, con relación a la fuerza de trabajo, llegábamos a las siguientes conclusiones:

1. El crecimiento de la población de 12 y más años de edad es levemente menor que el de la población total, lo que indica una situación demográfica transicional;

2. el crecimiento de la población inactiva es cuatro veces mayor que el de la fuerza de trabajo, reflejándose éste hecho en una disminución constante de la tasa de participación;

3. el porcentaje de cambio en la disminución de la tasa de participación debido a elementos socio-económicos es muy superior a los debidos a elementos demográficos;

4. la categoría de los vinculados a procesos de trabajo (en cualquier categoría), sufre una constante disminución;

5. es decir, el sistema económico chileno, en dicho período, ha actuado en forma creciente como no utilizador de su fuerza de trabajo;

6. se registran cambios en la estructura relativa de la ocupación, con incremento en actividades de circulación y distribución de bienes y de prestación de servicios y disminución de la ocupación en actividades directamente productivas de bienes;

7. se registran cambios en los grupos de ocupación, lo que revela una modificación de las relaciones técnicas de producción, ya sea por aumento de la intensidad del trabajo o por aumento de la composición orgánica del capital;

8. Hay un aumento relativo de la población que debe vender su fuerza de trabajo y una disminución relativa de los trabajadores por cuenta propia, lo que indica una tendencia a modificar las relaciones sociales de producción.

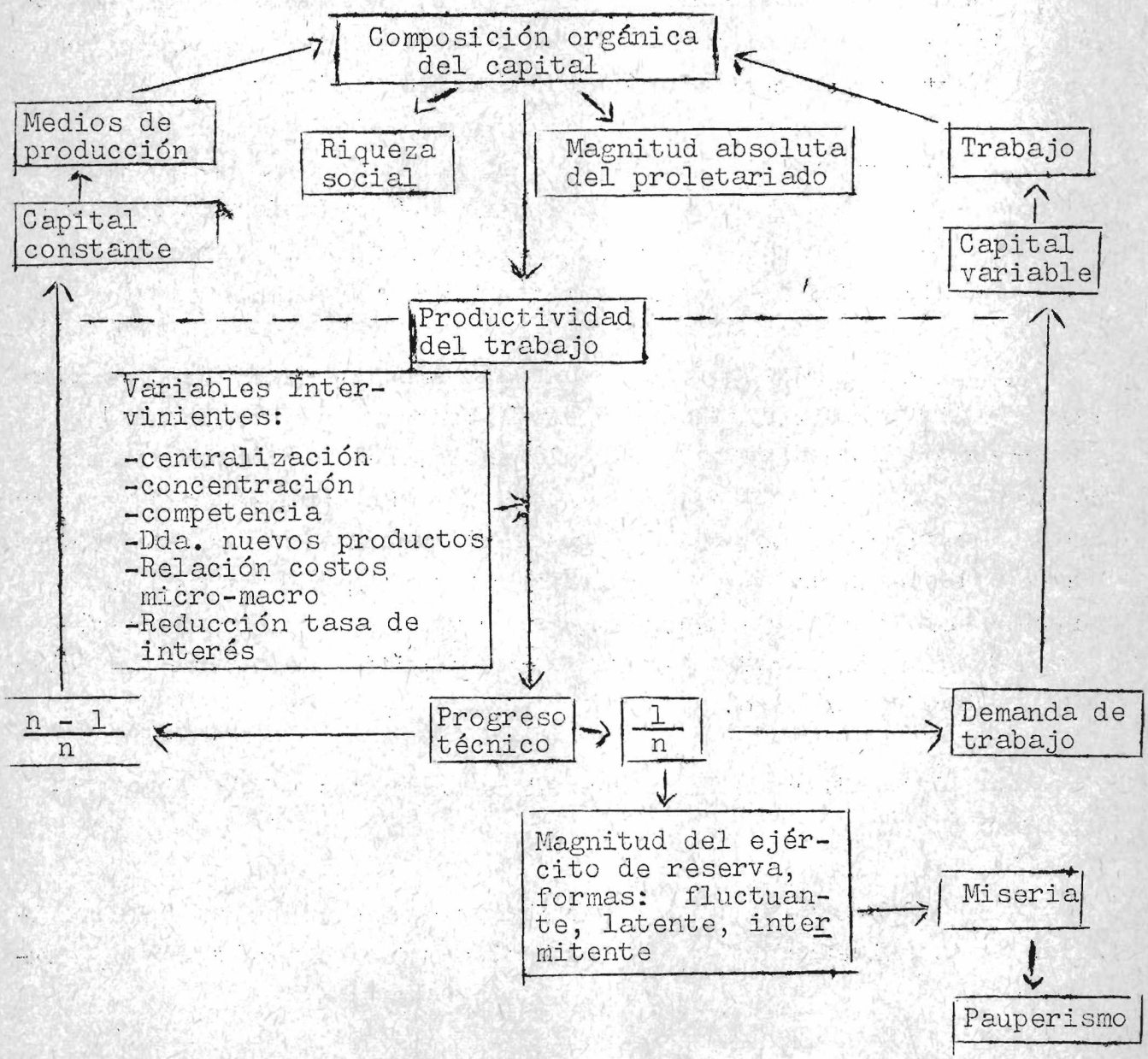
Si bien las conclusiones apuntadas son muy generales, corresponden a distintas dimensiones y están basadas en datos censales muy agregados, permitían sostener plausiblemente que se estaba ante una oferta creciente de fuerza de trabajo, con cambios en la estructura del mercado de trabajo que planteaba una demanda relativamente decreciente en cantidad y de calidad diferente, con énfasis en el carácter excluyente del mercado. Asimismo, esos hechos aparecían plausiblemente explicados por el modo específico de operar del sistema productivo chileno.

Los datos disponibles sobre el Perú apuntan en la misma dirección.

Nos proponemos ahora introducirnos con alguna mayor profundidad en la consideración de las mediaciones más generales de esa explicación.

1. LA DEMANDA DE TRABAJO.

En su actividad productiva (producción de bienes y servicios, circulación), todo sistema productivo combina, de alguna manera, medios de producción y trabajo. Dada una determinada productividad del trabajo, parece ser válido el siguiente diagrama de Marx, propuesto también por Cardoso:



Puede observarse que, dada una cierta productividad del trabajo, sin incorporación de progreso técnico, se supone que, tanto el capital constante como el capital variable reproducen sus proporciones relativas (líneas quebradas). Por el contrario, con las incidencias de ciertos hechos que hemos llamado "variables intervinientes" (centralización, concentración y competencia de capitales, demanda de nuevos productos, relación de costos micro-macro, reducción de la tasa de interés) y dado el supuesto histórico de la existencia de una ciencia aplicada, tenderá a producirse incorporación del progreso técnico, con efectos directos sobre la composición orgánica del capital: el crecimiento del capital constante es inversamente proporcional al crecimiento del capital variable, en las proporciones indicadas en el esquema. En suma, la acumulación que incorpora progreso técnico tiende a implicar una disminución de la demanda de trabajo en relación a los medios de producción. Es así como, manteniéndose constante el crecimiento de la población, la incorporación de progreso técnico genera una población excedente relativa. Aunque haya aumentado el número de ocupados en términos absolutos, serán menos en relación con los desocupados. Este esquema parece ser válido no sólo para la producción de bienes materiales, sino también para la prestación de servicios y las actividades de circulación.

Pero, sin entrar en detalles propios de la "economía del trabajo", parece ser susceptible de varias precisiones:

1. La etapa o momento del desarrollo del aparato productivo en que se introduce el progreso técnico y cómo se procesa. A primera vista los efectos parecen ser distintos si se producen en un sistema productivo con capacidad de producir y financiar tecnología o en un sistema que no tiene esa capacidad. Lo típico de América Latina parece ser el hecho de que sus

sistemas productivos nacionales no están en condiciones de producir o financiar tecnología al nivel de los países centrales. Los requisitos financieros que plantea esta tecnología no son accesibles a los "grandes" capitales locales (excepto, tal vez, el Fisco), por lo que los capitalistas nacionales latinoamericanos, en el mejor de los casos, deben entrar como socios menores de capitales externos. Pero hay algo más. Las innovaciones tecnológicas son cada vez menos el resultado de circunstancias aleatorias. Su producción depende de todo un "clima" social que va desde la capacidad humana hasta la de los elementos materiales necesarios para producirlas. La tecnología importada está más allá de los "umbrales" a que puede acceder la tecnología media existente ya sea en términos de los recursos materiales, humanos o financieros nacionales necesarios para implementarla. Es claro, además, que la incorporación de tecnología tendrá distintas consecuencias si se opera por medio de la introducción de un nuevo producto o de un nuevo proceso para obtener un produoto ya existente; según la naturaleza de las unidades productoras; la situación de los sectores en que se produce, etc.
Pero, de todos modos, los "saltos" tecnológicos no hacen sino acentuar aquella relación inversamente proporcional entre los medios de producción y el capital variable. A su vez, las consecuencias de este hecho serán mayores si la incorporación tecnológica se produce totalmente orientada por criterios de rentabilidad propios del capitalismo privado.

2. El "efecto multiplicador del empleo" que puede desencadenar la introducción de tecnología. Este efecto puede darse en términos de unidades productoras de tecnología mucho menor que actúan como subsidiarias de las nuevas unidades de mayor

tecnología, de nuevas actividades de circulación o de servicios. Desconocemos la existencia de estudios al respecto.

3. El grado de desarrollo que han alcanzado las que hemos llamado "variables intervinientes". Todas estas variables aluden a procesos relacionados con la rotación, circulación y manejo de la rotación y circulación de los productos y del cálculo capitalista, con el consiguiente surgimiento de ocupaciones en la circulación tanto de bienes (comercio, transporte, almacenaje, comunicaciones, etc) como de capital (finanzas y servicios financieros, servicios a las empresas, etc).

Sin embargo, las precisiones precedentes no autorizan a desechar la idea básica según la cual la específica combinación de medios de producción y trabajo es la que determina las posiciones existentes y disponibles en el mercado de trabajo, su cantidad y los requerimientos cualitativos que plantea. Esa combinación específica es la que determina, básicamente, la naturaleza del mercado de trabajo, la de la población excedente relativa, la de la población económicamente activa; la existencia, cantidad y calidad del ejército de reserva y la de una población sobrante o marginal. En suma, dicha combinación es la que genera básicamente la distribución de la población y los efectos de dicha distribución.

Como antes se señaló, la forma y posibilidades de realizar la acumulación, así como el grado de autonomía de la sociedad en análisis definen el carácter total del proceso.

Tal como se plantea en el esquema presentado, no siempre el crecimiento del aparato productivo se procesa por la vía del progreso técnico. Se pueden distinguir tres procesos básicos:

1. Introducción de un nuevo producto con una tecnología similar a la preexistente;

2. introducción de un nuevo producto con tecnología superior a la existente;

3. introducción de nuevos procesos productivos para producir productos ya existentes, lo que puede tener efecto con progreso técnico en los medios de producción o sin él, por la vía de una mejora en el rendimiento de cualquiera de los elementos del proceso de trabajo.

No se considerarán los casos de la introducción de nuevo producto con tecnología inferior, ni el caso de los inventores artesanales que introducen nuevos productos en el mercado. Estos casos, normalmente, aprovechan situaciones momentáneas de los mercados o subsisten con las características señaladas por muy poco tiempo, hasta que o desaparecen o se encauzan por alguna de las vías antes indicadas.

Con relación a la proporción medios de producción/trabajo, estos modos de procesar el crecimiento del aparato productivo, tienen distintas consecuencias. El primer modo tiende a mantener la proporción. El segundo tiende a aumentarla elevando sustancialmente los niveles financieros y organizativos, los requerimientos de calificación y especialización del trabajo. El aumento de la proporción se debe al crecimiento del numerador. El tercer modo también tiende a aumentar la proporción pero por el camino de la incidencia en el denominador.

La definición de los modos de procesar el crecimiento del aparato productivo por medio de una tecnología superior o inferior a la existente implica la necesidad de determinar la "media" existente.

Por un lado, la introducción de un nuevo producto con tecnología similar a la existente no conlleva necesariamente, un aumento de los requerimientos calificacionales del trabajo. En cambio, la introducción de tecnología (por nuevo producto o nuevo proceso) tiende a elevar los requisitos calificacionales existentes.

Por otro lado, la introducción de nuevo producto con tecnología similar tiende a dejar invariables la naturaleza y monto de los capitales necesarios. Lo mismo sucede con la introducción de un nuevo proceso, excepto cuando se produce por la vía del progreso técnico en los medios de producción. Pero es distinto el caso de la introducción de un nuevo producto y de un nuevo proceso con tecnología superior a la existente. En este caso la naturaleza y monto de los capitales requeridos experimenta una elevación sustancial de nivel. Los capitales medios, y mucho más los bajos, empiezan a enfrentar serias dificultades ante esta elevación sustancial de los requerimientos de capital, ya sea para su colocación como capitales o para la realización de su producto. Las probabilidades que otorgaba la apropiación de capital sufren un deterioro relativo.

Estos modos de procesar el crecimiento del aparato productivo se concretan en las unidades productoras y tienen efectos no sólo en este nivel sino en distintos niveles (sectores, proceso global). Debe tenerse presente que el nivel sectorial no es una simple sumatoria de las unidades productivas, así como el nivel global no es una simple sumatoria del nivel de las unidades productivas y/o sectorial. En cada nivel, entonces, se enfrentan fenómenos cualitativamente diferentes.

Las mediaciones básicas en todos los niveles, sin embargo parecen ser fundamentalmente dos: la de los procesos directamente

productivos y la del mercado. Veamos, entonces, los modos de procesamiento del crecimiento del aparato productivo y su incidencia en los distintos niveles según la operación de las mediaciones de la producción y del mercado.

a. Las unidades productoras: la introducción de un nuevo producto con tecnología similar a la existente, como ya se señaló, tiende a mantener la proporción entre medios de producción y trabajo. Esto significa que, sustancialmente, hay un mantenimiento de los niveles financieros y organizativos de las unidades así como de los niveles de calificación del trabajo. El nuevo producto se incorpora al mercado sin variar sustancialmente las condiciones medias de la competencia.

Es distinto el caso de la introducción de un nuevo producto o de un nuevo proceso con tecnología superior. La relación entre tecnología y trabajo tiende a aumentarse. Hay una elevación de los niveles financieros y organizativos de las unidades, así como de los niveles de calificación del trabajo. Las unidades productoras enfrentan el problema del mercado variando sustancialmente las condiciones medias de la competencia. Es por estos procesos que tiende a generarse el fenómeno organizativo-tecnológico que ha sido enfocado teóricamente desde el ángulo de las "organizaciones formales" o la "burocratización de las empresas".

b. Los sectores productivos: la emergencia de unidades productoras de nuevos productos con tecnología similar, tienden a no alterar las relaciones intra-sectoriales, y a consolidar la posición del sector en las relaciones inter-sectoriales.

Por su parte el surgimiento de unidades productoras con tecnología superior inciden diferencialmente. Tratándose de una unidad productora de un nuevo producto, en las relaciones intra-sectoriales, la emergencia de este tipo de unidades afectan a las ya existentes en términos de, por lo menos, un nuevo modelo operativo en el proceso de trabajo, la organización del proceso de trabajo y de la comercialización del producto. En las relaciones inter-sectoriales, por lo menos, consolida la situación del sector. Si se trata de unidades productoras de productos similares a los ya existentes, además de los efectos antes enunciados, la operación de estas unidades se hace sentir especialmente por la mediación del mercado. En las relaciones intra-sectoriales se inaugura todo un proceso de apropiación y expropiación del mercado y, a través de él, de las posibilidades de realización de los productos y sus consecuencias sobre la subsistencia de las unidades productoras ya existentes. La aparición de unidades dedicadas al proceso automático de lavado de ropa inaugura la decadencia del servicio doméstico de lavado; la introducción de una nueva manufactura en estas condiciones implica por lo menos la posibilidad de disminuir los costos de producción y la posibilidad de producir mayor cantidad de unidades que se lanzan al mercado. Es el conocido hecho de la dominación o la posibilidad de dominación monopólica o cuasi-monopólica de los mercados con los procesos de apropiación y concomitante expropiación de éstos. Todo bien o servicio que se ofrezca en condiciones más ventajosas que sus similares (precio, comodidad en su adquisición, etc), tenderá a desalorar del mercado a los bienes y servicios que no puedan equiparar esas condicio-

nes, con lo que tienden a desplazar hacia otros sectores geográficos o sociales a aquellas unidades productoras (uni o pluripersonales) que los producían.

c. El proceso global de producción: en un momento dado, el proceso global de producción (incluída la circulación) contiene unidades y sectores coexistentes con distintos modos de operación. Así, como el nivel de los sectores, analizado antes, se define predominantemente por la similitud de los productos entregados por las unidades, en el proceso global de producción es posible distinguir, predominantemente por la tecnología, intersectores. Puede hablarse así de un intersector "retrasado" que incluye a todas las unidades que trabajan con niveles de productividad y tecnología medios y bajos, aquellas unidades productoras que no han absorbido progreso tecnológico ni en la introducción de un nuevo producto ni en el proceso de producción de un producto ya existente; y de un intersector "avanzado" que incluye a todas aquellas unidades que participan en el proceso social de producción con incorporación de nueva tecnología ya sea por la introducción de un nuevo producto o por un nuevo proceso de producción de un producto ya existente, operando con altos niveles de productividad.

La introducción en el análisis del nivel de los intersectores retrasado y avanzado, plantea dos hechos básicos. Desde el punto de vista del acceso a las unidades de cada intersector, los niveles de capacidad financiera, organizativa y calificación laboral son sustancialmente diferentes. Desde el punto de vista del mercado de los productos, una definición cualitativamente distinta de las condiciones de realización y competencia. Lo básico es, aquí, la coexistencia de ambos intersectores, coexistencia que no es precisamente "pacífica" ya que ambos intersectores están sometidos a reglas de operación (no sólo económicas) distintas y su operación tiene también

consecuencias (no sólo económicas) distintas. Estas reglas y estas consecuencias definen campos conflictivos de intereses. En estos conflictos, históricamente, el intersector avanzado ha dominado o ha sometido a su hegemonía al intersector retrasado..

Debe tenerse presente que:

1. el crecimiento del aparato productivo por uno u otro modo no es aleatorio y que está condicionado por la forma y el modo de acumulación, así como por el grado de autonomía de la sociedad en análisis;

2. tanto en el nivel de las unidades productivas, como en el de los sectores, como en el proceso global, estos procesos no transcurren parejamente, coexistiendo unidades, sectores e intersectores en un ámbito de intereses conflictivos;

3. cada uno de estos procesos, presumiblemente tenga distintos "efectos multiplicadores del empleo", pero como desconocemos trabajos al respecto, no es posible formular ninguna hipótesis en este sentido.

1. <u>Las relaciones técnicas de producción</u>.

El progreso técnico incide en todos los elementos del proceso de trabajo (capitales, materias primas, maquinarias, realización del producto, etc, etc) y su combinación. Desde ya interesa relevar que damos por sobreentendido que esos elementos no operan por sí mismos, sino que son operados y de alguna manera representan a sujetos o categorías de ellos. Cuando se habla de capital se hace también refe-

rencia a los detentadores de él; cuando se habla de combinación de los elementos del proceso de trabajo se alude al o a los sujetos que efectúan esa combinación; cuando se habla de realización del producto, se hace referencia al o a los sujetos encargados de ella.

El mantenimiento de los niveles tecnológicos existentes, mantiene la división técnica del trabajo existente. Pero la introducción de progreso técnico tiene efectos sobre la división técnica del trabajo no sólo al interior de los procesos de trabajo directamente productivos de bienes, sino también en procesos de trabajo de circulación del producto y de circulación del capital financiero. Si esto es válido, las distintas composiciones orgánicas del capital con que operan las unidades productivas, definen para cada sector y para el proceso global de producción, un complejo heterogéneo de divisiones técnicas del trabajo.

Las relaciones técnicas de producción se establecen sobre la base de la división técnica del trabajo, es decir, sobre la repartición de tareas al interior de los procesos de trabajo. Distintas tareas definen distintas posiciones en el proceso de trabajo. Es claro que pueden darse varias situaciones: que varias posiciones sean desempeñadas por un sujeto, que una posición sea desempeñada por muchos sujetos y esto no sólo al interior de una sola unidad productiva, sino en varias unidades productivas.

El proceso de trabajo artesanal "típico" no reconoce división técnica del trabajo: una persona es quien tiene una idea de lo que tiene que producir, compra sus medios de producción, trabaja y vende el producto. Pero el progreso técnico y las necesidades de intensificar el trabajo, así como la de abreviar los tiempos de rotación y circulación del capital, llevan a una división de las tareas. Pero una cosa es la división de las tareas del trabajo directo a fin de intensificarlo y otra muy distinta es la división de las otras tareas del proceso productivo. Si se considera a las primeras como tareas propias del trabajo y a las segundas como tareas propias del capital, es posible hablar de tareas divididas del trabajo y tareas divididas del capital. En especial se incluyen entre éstas las tareas relacionadas con la combinación de los elementos del proceso de trabajo, la contratación del personal, todo tipo de tarea contable, financiera o de realización del producto, así como las de supervisión y vigilancia. Las tareas que llamamos divididas del capital son resultado de sucesivos modos de división técnica que han ido desmembrando en posiciones de distinta calificación tareas antes propias de la posición de capitalista. Esta posición, por su parte, tiende a definirse como la de un mero propietario que delega las otras tareas, aunque esta delegación sea sólo de algunas tareas (en el primer caso, la posición "típica" de financiasta, en el segundo, la de propietario-director).

Por otro lado, las posiciones definidas al interior de las posiciones divididas del trabajo y divididas del capital no tienen el mismo significado. Desde el gerente general o financiero, al auditor contable, al escribiente o empleado de oficina, por un lado; desde el obrero ultra-especializado hasta el encargado del aseo por otro lado, hay diferencias no sólo de prestigio o de evaluación social, sino de distinto significado en término de situaciones de clase.

nuevo producto con tecnología similar a
ral, no define nuevas posiciones (aunque
ni en términos de producción ni en tér-
a introducción de un nuevo producto con tec
stente o la de un nuevo proceso, tiende a
tanto de las que hemos llamado divididas
s divididas del trabajo. Pero no sólo
s posiciones presentan requerimientos más
comparación a los anteriormente defini-
pertenece la unidad productiva. Por otro
la cantidad de puestos creados al interior
son menores en comparación con los defi-
roductoras del mismo sector que operan con
especialmente en las posiciones divididas

proceso productivo total, se asiste así
coexisten nuevas posiciones definidas por
el progreso técnico, posiciones antes existentes que continúan definidas y, con la mediación de la expropiación de los mercados, otras posiciones encuentran dificultades para una definición válida (piénsese en el ingeniero electrónico, en el tornero, en las ocupaciones definitivamente desplazadas por la máquina). Pero también se da un proceso de redefinición de posiciones. Así, por ejemplo, la introducción de un nuevo proceso en la atención de partos (impulsada por los requerimientos de mejor servicio y la especialización profesional), conducen a la aparición del médico obstetra y a que tienda a desaparecer o entre en franca decadencia la matrona o partera como profesional liberal.

Los ejemplos son innúmeros y lo que interesa es el enfoque básico: el progreso técnico incide en la división técnica del trabajo y, a través de ella en las relaciones técnicas de producción. Las posiciones que éstas definen, especialmente a nivel de los sectores y del proceso global de producción, están sometidas a un proceso de emergencia, mantenimiento, decadencia, reordenamiento y redefinición.

2. Las relaciones sociales de producción.

La consideración de las relaciones sociales de producción, en cuanto reparto de agentes según relaciones de producción y según procesos y sectores de producción, introduce de lleno el problema de los órdenes económicos, los modos de producción, las formaciones económico-sociales. Porque parece claro que no es postulable, sin más, una relación biunívoca entre relaciones técnicas y relaciones sociales de producción, ya que sociedades similares en sus relaciones técnicas de producción difieren en sus relaciones sociales de producción, definiendo con ésto, órdenes económicos o modos de producción distintos, y viceversa.

Desde este punto de vista hay un hecho básico en todo sistema económico capitalista-liberal. Es el hecho de que los individuos son formalmente libres y, en consecuencia, materialmente obligados, a cubrir sus necesidades individuales y familiares ocupando una posición dada en un sistema productivo con posiciones ya definidas en ciertos términos. Posiciones que, por otro lado, abren distintas probabilidades de vida. Es difícil entender eso sin pensar en fuertes mediaciones ideológicas y políticas. Pero es conveniente centrar el análisis en las relaciones sociales de producción, haciendo abstracción de todo otro tipo de relaciones, ya sean políticas, culturales, organizativas, ideológicas, etc.

Comencemos por el análisis de la mediación de los procesos directamente productivos y, al interior de éstos, por el elemento trabajo. A este respecto, y teniendo en cuenta lo antes expuesto, la línea divisoria de las relaciones sociales de producción parece pasar por la necesidad, por el hecho de depender necesariamente de la realización de la propia fuerza de trabajo para cubrir las necesidades. Hay quienes necesitan recurrir a su propia fuerza de trabajo para cubrir sus necesidades individuales y/o familiares ya sea por la mera venta de su fuerza de trabajo (asalariado) (1) o por la prestación de algún servicio (personal, comercial, etc), (2) o por la venta de algún producto terminado al que han incorporado su propia fuerza de trabajo (artesanos) (3). Por otro lado, hay quienes, para cubrir esas necesidades no necesitan recurrir a su propia fuerza de trabajo, porque la posesión de algún bien cuya colocación en una gestión económica los exime de la necesidad de trabajar aunque de hecho puedan integrarse en algún proceso productivo (4).

En términos de Marx, los casos (1) y (2) están comprendidos en la circulación M-D-M, donde M es la fuerza de trabajo y D el salario. Los casos (3) y (4), están comprendidos en la circulación D-M-D, donde D es capital y M trabajo (propio o ajeno). En los procesos (1) y (2), a partir de la venta de la fuerza de trabajo se obtienen los elementos para la cobertura de necesidades, lo que obliga a repetir el proceso de venta de la fuerza de trabajo. En los procesos (3) y (4), la imposibilidad de prescindir del propio trabajo sobre y con el capital o la posibilidad de hacerlo, definen situaciones enteramente diferentes.

Desde este punto de vista sólo aparecen dos grandes líneas para definir las posiciones: asalariados y no asalariados. Al interior de cada una de ellas, la calidad y naturaleza de las posiciones son

muy variadas y dan base a la definición de distintas situaciones de clase.

El procesamiento del crecimiento económico por la emergencia de unidades productoras de nuevos productos con tecnología similar a la existente, tiende a alterar la magnitud absoluta de asalariados y no asalariados que no tienen necesidad de trabajar, pero mantiene la misma proporción entre ellos.

Por el contrario, la emergencia de unidades productoras con mayor tecnología (prescindiendo de los efectos multiplicadores del empleo), tiende a alterar la proporción entre las posiciones aludidas, en dos sentidos. En primer término, unidades que recurren a la mayor tecnología para introducir un nuevo proceso de un producto existente, reducen la cantidad de asalariados. En segundo lugar, unidades que introducen un nuevo producto elevan sustancialmente los requerimientos de capital a la vez que demandan asalariados en menor cantidad relativa y de mayor calificación. El resultado de la operación conjunta de esos procesos apunta en distintos sentidos:

1. respecto de las posiciones asalariadas (1) tanto el nuevo proceso como el nuevo producto definen requerimientos laborales de mayor calificación, muchos de ellos en tareas divididas del capital. Además, las demandas de trabajo que realizan estas unidades es menor que la media existente;

2. respecto de las posiciones no asalariadas (4), la emergencia de unidades con mayor tecnología, elevan los requerimientos de capital necesarios para acceder a ellas, lo que incide sobre las probabilidades de acceso a esas unidades de los capitales medios existentes;

3. las posiciones no asalariadas (3) y asalariadas (2) se encuentran en distintas situaciones, que es mejor analizar al considerar la mediación del mercado.

Interesa retener, entonces, que el proceso de crecimiento del aparato productivo según los modos en que se procesa, considerando la mediación del trabajo en los procesos directamente productivos, tiene consecuencias directas sobre las posiciones de asalariados y no asalariados.

Pasemos a considerar la mediación de los procesos directamente productivos, y al interior de éstos, las distintas relaciones con los medios de producción. Hay que considerar aquí las relaciones de apropiación (individual, colectiva, social) o no apropiación, posesión o no posesión, tenencia o no tenencia de los medios de producción. Estas relaciones también definen posiciones en el proceso productivo.

No se van a considerar las relaciones de apropiación social. En principio, ésta sólo define, a su interior las relaciones de posesión y/o tenencia y, en consecuencia, sólo define posiciones de "asalariado", con toda la diversidad que pueda haber al interior de ella. Aparentemente se dejaría de lado todo el ámbito de las actividades del Estado (ya sea en la producción directa de bienes y servicios, en la circulación, en la distribución entendida como mantenimiento de las cuotas sociales de participación). Pero bien considerado, no es así, lo que se deja de lado es la apropiación social y, por consiguiente, sus incidencias en la posesión y la tenencia relacionadas con ella. Si bien en todos los países de América Latina la participación del Estado es alta y creciente, en este nivel de abstracción en que consideramos sólo el aparato productivo, dicha participación estatal aparece por un lado, como condicionada

por la naturaleza capitalista-liberal de los sistemas productivos y, por otro, fuertemente influída por mediaciones políticas. Sin embargo, el tema debiera ser objeto de consideración en otro lugar.

Tampoco vamos a considerar a la apropiación colectiva sino desde el punto de vista de la unión de capitalistas individuales necesaria por la concentración y centralización del capital. Sus posibilidades de acción y de apropiación consideradas desde este punto de vista son distintas de sus posibilidades de acción por la vía de la dominación monopólica de los mercados o por la de las conexiones entre unidades productoras que amplía enormemente la extensión de su poder.

En suma, la consideración de la apropiación va a hacerse predominantemente desde un punto de vista de la apropiación individual lo que, posiblemente, signifique tomar como punto de partida una visión sólo vigente ideológicamente.

Desde el punto de vista de las relaciones de producción, considerando las relaciones con los medios de producción, la línea divisoria principal parece pasar por la apropiación de dichos medios. La apropiación de medios de producción define posiciones de capitalistas. La no apropiación define posiciones de asalariado. Cualquiera que sea la relación que ambas categorías tengan con la posesión y/o la tenencia. Pero en cada categoría principal se incluyen otras categorías muy diversas. Desde una apropiación de magnitud y naturaleza tal que puede prescindir totalmente de la posesión y la tenencia (posición "típica" de financista) hasta otra en que no sólo no se puede prescindir de la posesión y la tenencia sino que la apropiación es esporádica e imprescindible para cubrir las necesidades (posición "típica" del comerciante ocasional de subsistencia), se despliega un abanico muy diverso de posiciones

con distinto significado. Asimismo, en situaciones de no apropiación pero con posesión y tenencia (mandos medios, ejecutivos, técnicos), hasta las posiciones de no apropiación, ni posesión ni tenencia (cesantes, desocupados), también se despliega un abanico muy diverso de situaciones con significado diverso.

En suma, las relaciones sociales mediadas por los medios de producción, a la vez que implican una relación de las distintas posiciones entre sí, definen las probabilidades que tiene cada posición de apropiarse un monto o cuota determinada del producto social, abriendo distintas posibilidades de cobertura de necesidades.

La consideración conjunta de apropiación, posesión y tenencia y sus negativos provee la siguiente matriz de situaciones:

	Apropiación		No apropiación	
	Posesión	No posesión	Posesión	No posesión
TENENCIA	Capital alto 1.1		Tareas de capital 3.1	Calificación 4.1
	Capital medio 1.2		Tareas de trabajo 3.2	No calificación 4.2
	Capital bajo 1.3	2.		
NO TENENCIA	Capital bajo 5.1			
	Capital medio 5.2			Cesantes
	Capital alto 5.3	6.	7.	Desocupados 8.

De las ocho posiciones definidas, no se van a considerar la 2. y la 7. por parecer improbables.

Las otras posiciones "típicamente" serían:

1. Artesanado
3. Directores y "mandos medios"
4. Obreros, campesinos, empleados
5. Empleador, "capitán de empresa"
6. Financista, accionista, mero rentista
8. Cesante o desocupado

Si se considera la apropiación por sí sola, tal como se enunciara antes, aparece fuertemente calificada por los montos y naturaleza del capital movilizado. En algunos casos este es de magnitud tan ínfima y de tal naturaleza que hace imposible la delegación de la posesión y la tenencia a los efectos de la cobertura de necesidades. Ya hemos hablado de las posiciones de capitalista de subsistencia.

Básicamente las posiciones 3. están compuestas por posiciones divididas del capital. Pero la realización de estas tareas requiere contingentes que introducen en la posición básica calificaciones diferenciales fundadas, a su vez, en el hecho de que se trate de tareas divididas del capital o del trabajo. Es el caso, por ejemplo, de los departamentos de selección de personal: algunos toman directamente las decisiones, es decir ejercen directamente la posesión; otros aparecen sólo vinculados indirectamente a estos procesos de decisión.

Las posiciones definidas por la carencia de apropiación y de posesión son centrales para nuestro objeto de estudio. En general son posiciones divididas de tareas de trabajo y están fuertemente condicionadas por las calificaciones requeridas, tanto en lo que respecta a la tenencia como a la no tenencia. En las posiciones con tenencia se encuentran distintas posiciones: el proletariado (trabajador directo industrial); el campesinado (trabajador directo agro pecuario); las distintas posiciones de asalariados y empleados (ejecutores directos de tareas divididas de capital o prestadores de servicios de distinta índole). La característica común es la de tratarse de posiciones privadas de toda incidencia respecto al destino, control y asignación del resultado de su trabajo.

Las posiciones carentes de apropiación, de posesión y de tenencia son típicamente las de cesantes o desocupados. Las magnitudes y composición de esta categoría tampoco es constante. Su consideración es materia de análisis en términos de la oferta de trabajo.

Hay que considerar, entonces, las consecuencias que tienen los distintos modos de procesar el crecimiento del aparato productivo desde el punto de vista de la mediación de la relación con los medios de producción. Estas consecuencias apuntan básicamente en el mismo sentido que se anotó al considerar la mediación del trabajo.

La introducción de nuevo producto con tecnología similar tiende a alterar las magnitudes absolutas, manteniendo constantes las proporciones de las distintas categorías, así como los requerimientos de capital y de calificación para acceder a las distintas posiciones.

La introducción de un nuevo proceso para producir un producto ya existente reduce la cantidad de asalariados, aunque no la de capitalistas. Por otro lado, las posiciones asalariadas tienden a elevar sustancialmente sus requisitos de calificación y a que aparezcan posiciones de tareas divididas del capital, lo que incide en el aumento absoluto y relativo de las posiciones de la categoría cesantes.

La introducción de un nuevo producto con tecnología mayor, eleva los requerimientos de capital de la posición de capitalista y tiene, respecto de las otras posiciones, efectos imilares a los indicados en el párrafo anterior.

De nuevo, entonces, el proceso de crecimiento del aparato productivo según los modos en que se procesa, considerando la mediación de la relación con los medios de producción, tiene consecuencias directas sobre las posiciones, tanto a nivel de las unidades, como de los sectores, como del proceso social de producción. Las posicion : resultan sometidas a un proceso de emergencia, mantenimiento, decadencia, reordenamiento y redefinición, de significación diversa.

Corresponde ahora considerar la mediación del mercado en lo que respecta a las relaciones sociales de producción. En definitiva se trata de ver las consecuencias que tiene sobre las posiciones definidas según las relaciones sociales de producción, el intercambio de productos originados en unidades que operan de manera sustancialmente distinta.

Como ya fue planteado, la introducción de un nuevo producto con tecnología similar tiende a mantener las condiciones existentes del mercado y, como antes se dijo, la proporción entre las posiciones.

La emergencia de unidades que incorporan progreso técnico (nuevo proceso o nuevo producto) tienen distintas consecuencias según los niveles. A nivel de las unidades, la "Burocratización" u "organización formal" de todos los momentos del proceso, tiende a variar sustancialmente las condiciones de la competencia: su capacidad de cálculo resulta notablemente incrementada con lo que resultan menos vulnerables a los movimientos de los precios o a situaciones coyunturales o estacionales. Así, desde este punto de vista, este tipo de unidades destaca una mayor estabilidad de las posiciones a ella incorporadas.

A nivel de los sectores, hay que distinguir las relaciones intra-sectoriales y las inter-sectoriales. Desde el punto de vista intra-sectorial, se ha hecho referencia a la posibilidad de inauguración de un proceso de apropiación-expropiación de los mercados por estas unidades. Las unidades pre-existentes encuentran dificultades para realizar su producto. La consecuencia será un desplazamiento de estas unidades hacia otros sectores geográficos o sociales, normalmente de más bajos niveles socio-económicos y geográficamente apartados. Esto, a su vez, tiene como consecuencia la inestabilidad de las posiciones por ellas definidas y una perspectiva de empeoramiento progresivo de las condiciones de existencia.

Desde un punto de vista inter-sectorial, la constitución de un sector con alta concentración de unidades que incorporan progreso técnico (manufactura metalúrgica o alimenticia, circulación de bienes y finanzas), al establecer modos de operación relativamente avanzados para todo el sector, tiene la consecuencia de orientar o canalizar hacia los otros sectores las posibilidades de acceso a las posiciones. Es el conocido hecho de la proliferación de posiciones directamente productivas o comerciales o de servicios de bajísima calificación, o esporádicas, como posiciones de subsistencia.

Esto hace que, a nivel global, las posiciones definidas según las relaciones sociales de producción, por la incidencia de la mediación del mercado, están sometidas a procesos de emergencia, mantenimiento, decadencia, reordenamiento y redefinición.

3. Las relaciones sociales y técnicas de producción y las posiciones.

El análisis que ahora nos proponemos emprender debe incluir la operación conjunta de las determinaciones detectadas al analizar la división técnica y la división social del trabajo, en relación con la dinámica del crecimiento del aparato productivo y sus consecuencias sobre las posiciones.

Para aclarar nuestro planteo, tal vez sea conveniente exponer la matriz básica:

Apropiación	Posesión	Tenencia	Otras calificaciones	Intersector retrasado				Intersector avanzado			
				Prod.	Com.	Ser.	Dist.	Prod.	Com.	Serv.	Dist.
SI	SI	SI	Monto de capital: Alto, medio, bajo	(artesano)							
		NO	Monto de capital: Alto, medio, bajo	(capitalista)							
	NO	NO		(financista)							
NO	SI	SI	Tareas divididas de: Capital, Trabajo	(directores, técnicos, etc)							
	NO	SI	Calificación	(obrero, empleado, campesino)							
		NO		(cesantes, desocupados)							

Hasta aquí se ha sostenido que un aparato productivo cualquiera que procesa su crecimiento sin incorporar progreso tecnológico tiende a alterar la magnitud absoluta de las posiciones que hay en él, manteniendo las magnitudes relativas y, en términos generales, manteniendo los requerimientos de calificación y de capital de dichas posiciones.

Al único efecto de simplificar el análisis, vamos a considerar que, en ese momento, todas las unidades de dicho aparato productivo constituyen el intersector retrasado. Este supuesto lo hacemos para analizar el impacto que la incorporación del progreso técnico produce en las posiciones.

Pero antes es necesario aclarar qué queremos decir con el término 'posiciones' que ya hemos usado con anterioridad. Desde un punto de vista estructural-funcionalista, se dice que una persona ocupa una posición social si tiene una serie de obligaciones y goza de determinados derechos dentro del sistema social. Es decir, si se tienen ciertos derechos y obligaciones, se tiene una posición. Nuestro punto de vista es distinto: se tienen ciertos derechos y obligaciones por estar en una posición, por ocuparla. No existe ninguna estructura, ningún sistema social que no defina posiciones, que son los elementos estructurados, sistematizados. Así como no existen posiciones sino al interior de estructuras o sistemas, así también, estos siempre definen posiciones a su interior. Cada posición, entonces, es definida por su específica inserción en un sistema o estructura específica y sus específicas relaciones con las otras posiciones de dicho sistema o estructura.

En este análisis hemos incluído cuatro niveles de sistemas o estructuras: las unidades productivas, los sectores, los

los intersectores y el proceso social o global de producción. Si bien la determinación entre niveles va desde este último a las unidades productoras, son las posiciones que se ocupan o que no se pueden ocupar en las unidades productoras (éstas determinadas por los otros niveles), las bases de las posiciones en todos esos niveles. Es decir, una unidad productora tiene ciertas posiciones específicas debido a la determinación que ejercen sobre ella los otros niveles, pero la única manera de ocupar en cualquiera de los otros niveles la posición de capitalista, director, obrero, empleado o cesante, está mediada por la incorporación o no a las unidades productoras.

Ya hemos considerado las posiciones definidas en términos de relaciones sociales de producción (apropiación, posesión, tenencia) y de relaciones técnicas de producción (tareas de capital y tareas de trabajo). Interesa ahora detenernos en otros aspectos:

1. La cantidad y las posiciones: como hemos visto las posiciones se definen por ciertas calificaciones que se requieren para desempeñarlas, por ciertas acciones que se esperan de sus ocupantes, por las relaciones sociales y técnicas definidas al interior de un sistema productivo. Pero eso no dice nada acerca de la cantidad de puestos de cada posición que existen o existirán. A la inversa, la cantidad de puestos ocupados o a ser ocupados (algunos de los cuales serán en posiciones de capitalistas, otros de trabajadores, otros de cesantes o desocupados), nada nos dice acerca de las calificaciones requeridas para acceder a las distintas posiciones.

No tener presente esta distinción lleva a oscurecer muchas veces los análisis de los sistemas productivos en términos de

su capacidad de crear puestos desde el punto de vista de la cantidad. Este tipo de análisis normalmente elude la consideración de la naturaleza de los mercados de trabajo y de las consecuencias sociales diferenciales que tiene la operación de los distintos modos de procesar el crecimiento del aparato productivo. Dicho de otro modo, todo análisis centrado en la cantidad de puestos, en principio por lo menos, acepta o postula el mantenimiento de las relaciones sociales existentes.

2. La calificación y las posiciones: toda posición de un sistema productivo define ciertos niveles de calificación que se traducen en una serie de requerimientos o condiciones para quienes pretenden acceder a ellas: edad, sexo, calificación profesional, cierto monto o naturaleza de capital. De estas calificaciones que definen las posiciones podrá verse, luego, quienes están en condiciones de acceder a ellas o imposibilitados de hacerlo.

3. Las posiciones, su cantidad, su calidad no pueden ser objeto de una consideración estática. Están sometidas a la dinámica que les impone el sistema productivo al que pertenece la unidad productora en que se dan. Esto autoriza a hablar de posiciones:

a. emergentes: son aquellas posiciones que no existían con anterioridad. La emergencia de nuevas posiciones estará dada básicamente por la aparición de nuevas tareas que implican alguna nueva combinación de las dimensiones básicas;

b. estables: son aquellas posiciones que existían con anterioridad y se mantienen, manteniendo básicamente las dimensiones básicas que las constituían;

c. decadentes: son aquellas posiciones que existían con anterioridad pero que empiezan a tener dificultades para subsistir dado un proceso de desplazamiento de la tarea o de imposibilidad de mantener la combinación de dimensiones básicas que las definían.

4. Como ya lo hemos indicado, las posiciones no se definen sólo por un conjunto de calificaciones, sino también por un conjunto de consecuencias. Básicamente, las posiciones definen el monto y naturaleza de la cuota del producto social, así como otra serie de elementos (estabilidad de la relación, etc). De estos, a su vez, dependen probabilidades diferenciales de vida.

Hechas estas precisiones, es posible retomar el análisis que nos habíamos propuesto en este punto: los distintos modos de procesar el crecimiento del aparato productivo y sus consecuencias sobre las posiciones, con la mediación de las relaciones técnicas y sociales de producción.

Comencemos por el propietario poseedor, tenedor o no de capital financiero. La figura "típica" en el intersector retrasado (o de capitalismo competitivo no monopólico), es la del prestamista (o, si se prefiere, usurero). Según los montos de capital disponible serán las probabilidades que enfrenta ante la introducción del progreso técnico. Una es el acceso a las grandes finanzas bancarias, bursátiles, especulativas en gran escala, con lo que pasa a tener vigencia la posición emergente de "finan

cista". Otra es la continuación de la actividad usuraria limitada a unidades productoras o consumidoras que, en el contexto, empiezan a enfrentar o enfrentan, dificultades semejantes que la de esta posición. Pero estas dos posibilidades serán distintas si se trata de un nuevo producto o de un nuevo proceso. Según cual sea la probabilidad que se concrete, serán las consecuencias en términos de las rentas y el modo de relacionarse. En el primer caso la posición accederá a un mundo "aséptico y seguro" de vinculaciones internacionales. En el segundo, empezarán a surgir dificultades para los cobros de intereses y tenderán a redefinirse las relaciones con los prestatarios. La elevación de los requerimientos de capital es tan grande, que la cantidad de posiciones abiertas en el sector avanzado es muy reducida y se realiza, normalmente, mediante la vía de la asociación ya sea con el Estado, otros capitales nacionales o capitales extranjeros.

La figura "típica" de la posición de propietario poseedor no tenedor del capitalismo competitivo no monopólico (o intersector retrasado) es la del "capitán de empresa". La emergencia de nuevos productos con tecnología similar no afecta, en términos generales, a la posición. Otro es el caso de la introducción de un nuevo producto con tecnología superior: los capitales requeridos son sustancialmente mayores y sólo es posible acceder a ellos mediante la asociación con otros capitales estatales o privados nacional o extranjero En este caso, la mediación dominante es la de las relaciones de producción, no las de mercado. Las posiciones que define este proceso son más estables y de mayor renta, pero no tienen incidencia directa sobre la estabilidad y renta de posiciones similares ya existentes. Otro es el caso ante la aparición de un nuevo proceso. Aquel capitalista que no pueda acceder a los nuevos requerimientos planteados, debe enfrentar a la nueva unidad en condiciones desventajosas de mercado. La experiencia señala que es inevita-

ble su desplazamiento a otros sectores geográficos más apartados y que la unidad no cubre por razones de precios y/o a otros sectores sociales. Casi seguramente tendrá que recurrir a tareas que antes no aparecían en su operación (viajante de comercio, vendedor viajero, comercio al detalle adjunto a la fábrica). Las consecuencias son una probable disminución de la renta y una perspectiva de cierre del giro en el corto o mediano plazo, condicionado por la "agresividad" de la nueva unidad.

En términos generales, estas dos posiciones (secundarios para nuestro objeto de estudio), ante el surgimiento de unidades que incorporan progreso técnico, lo que implica una elevación sustancial de los requerimientos de capital y una disminución de la cantidad de posiciones en relación con las unidades presentan dos tendencias generales: algunas pocas posiciones emergentes en el sector avanzado; otras, la mayoría, en el sector retrasado, en condiciones de estables o decadentes.

La figura típica de la posición de propietario poseedor y tenedor es el artesanado, obtenedor de ingresos y no de salarios. La emergencia de unidades productoras de nuevos productos (sea con igual o mayor tecnología) tiende a no afectar, en el corto plazo, ninguna de las dimensiones que definen esta posición.

No sucede lo mismo ante la introducción de un nuevo proceso para producir un producto o prestar un servicio antes atendido artesanalmente. Así, la incidencia que pueda tener este modo de procesar el crecimiento del aparato productivo depende fundamentalmente de las condiciones en que es desempeñada la posición artesanal: los montos y naturaleza de los medios de producción y capital, el tipo de producto y el sector social al que pertenezca su clientela. Una parte de los que están en esta posición tendrán oportunidad de convertirse en artesanos "exclusivos" (sastres, alta costura, peleteros,

orfebres, etc, etc). Otra parte, verá desplazado su mercado en términos geográficos o sociales. Otra parte dejará de ser productora para constituirse en reparadora de distintos bienes. Otra parte, por fin, abandonará la posición y pasará a la posición de asalariado. En suma, ante la introducción del progreso técnico, la posición del artesanado tenderá a no ser una posición emergente, sino que entrará en procesos de estabilidad (por redefinición de algunas de sus dimensiones) o de decadencia. La cantidad de estas posiciones, en consecuencia, tiende a disminuir.

La figura típica de la posición de no propietario, poseedor y tenedor es la del director, gerente, técnico. Con la consideración de esta posición "típica" nos adentramos en las posiciones sin apropiación, es decir en posiciones definidas por calificaciones ajenas a la apropiación de capitales. El campo general de esta posición es el de tareas divididas del capital o de tareas divididas del trabajo de muy alta calificación profesional. La operación del crecimiento del aparato productivo por la vía del progreso técnico tiende a incrementar el número de estas posiciones. Se trata, además, de posiciones generalmente emergentes. Pero si bien aparecen definidas una cantidad de nuevas posiciones, la cantidad de puestos no es igualmente alta. Dados los cánones operativos de las unidades que las contienen, y las altas calificaciones requeridas, estas posiciones suelen definir relaciones de trabajo estable y con altos ingresos con relación a los ingresos de la unidad, del sector y del proceso social o global.

La figura típica de la posición de tenedor carente de apropiación y de posesión, es la del asalariado obrero, empleado o campesino. Dado nuestro objeto de estudios nos centraremos en los obreros y empleados.

La emergencia de unidades que incorporan progreso técnico definen algunas nuevas posiciones predominantemente de tareas divididas del trabajo, que requieren alta calificación y otras que definen calificación superior o igual a las ya existentes pero en relación con los medios de producción, la cantidad de puestos que generan es relativamente menor que las unidades ya existentes. De todos modos, cualquiera sea el nivel de las posiciones que definen, el modo de operar de estas unidades tiende a definir relaciones de trabajo más estables y salarios más altos que las otras unidades del sector y más completos (beneficios sociales , etc). Aún en el caso de posiciones que definen una calificación que favorecería la reemplazabilidad, estas unidades tienden a operar con criterios de estabilidad y calculabilidad a mediano y largo plazo.

En general, entonces, estas unidades definen niveles de posiciones y de consecuencias de las posiciones más altos que los de las unidades preexistentes, tanto en el mismo sector como en otros sectores.

En el caso de introducción de un nuevo proceso, ya se ha considerado los problemas que enfrentan las unidades ya existentes, problemas que repercuten inmediatamente en las posiciones o, más bien, en sus consecuencias: inestabilidad de la relación de trabajo, salario inferior y de regateo, salario incompleto. Es el ámbito del "toma y daca" del aprovechamiento de situaciones coyunturales, de posiciones con grados de calificación en que la reemplazabilidad de los ocupantes es normal.

Debe recordarse, por otro lado, que el predominio de unidades que incorporan progreso técnico en un sector, eleva de tal manera los requerimientos calificativos (de capital y profesionales) que, en gran medida, cierra el acceso a dicho sector y desplaza las oportunidades de creación de posiciones a otros sectores. Es en

éstos donde florecen posiciones definidas en un bajísimo nivel de requerimientos calificacionales. Tal vez, más que de posiciones debiera hablarse de ocupaciones de subsistencia (pololos, rebusques, etc), que son "tomadas por asalto" como única vía para atender a la cobertura de necesidades.

En suma, para esta categoría, la introducción del progreso técnico tiene, en general, las siguientes consecuencias: define nuevas posiciones de alta calificación con pocos puestos; mantiene otras posiciones; hace entrar en decadencia a otras.

Los casos particulares, como siempre, son innúmeros. Pero las aquí presentadas parecen ser las determinaciones generales. Algunos ejemplos tal vez permitan aclarar lo planteado. La elevación de los requerimientos de calificación profesional abren ciertas posibilidades para los ocupantes de posiciones ya existentes que puedan acceder a esas calificaciones, pero cierra el camino a todos los demás. La posición de "jardinero" sigue definida en los mismos términos básicos, pero la posibilidad de acceso a tal posición en una unidad del intersector avanzado, tiene consecuencias directas sobre la estabilidad de la relación, el monto de salario, y su completitud. Un caso similar es el de los dependientes de pequeños comercios ante la aparición de los supermercados. Otro caso distinto por el modo en que es mediado es el del servicio doméstico que enfrenta la aparición de nuevos productos (la llamada "línea blanca") o de nuevos procesos (tintorerías, lavanderías, etc). Este es el reino de las posiciones inestables y decadentes, hasta el punto de su casi extinción o supervivencia esporádica.

De lo expuesto hasta aquí parece poder concluirse que:

1. Por sí mismas, las relaciones sociales de producción o su combinación (apropiación, posesión, tenencia), por sí mismas, no determinan la calidad de emergentes, estables o decadentes de las posiciones o consecuencias. Es más, cualquiera sea la combinación de relaciones sociales de producción que se considere, a su interior pueden aparecer definidas posiciones emergentes, estables o decadentes;

2. el modo de procesar el crecimiento del aparato productivo y su incidencia en la división técnica y social del trabajo y en el funcionamiento de los mercados, es el que tiende a generar una demanda de trabajo excluyente tanto en calidad como en cantidad. Esto genera un proceso de redefinición continuada de posiciones, proceso en el cual las distintas posiciones emergen, se mantienen, decaen, se reordenan;

3. cuando la acumulación (por cualquier razón) se realiza mediante la incorporación de un progreso técnico que sobrepasa los "umbrales" del nivel técnico existente (capitales, infraestructura de ciencia aplicada, materia prima para producirla, recursos humanos, capacidad y modelos organizativos), los efectos indicados precedentemente son más agudos;

4. Esto llevaría a considerar las relaciones entre importación de tecnología y sus consecuencias socio-políticas, de manera menos mecánica y lineal; ya que las consecuencias de dicha importación estarían totalmente condicionadas por la situación socio-política de la sociedad importadora;

5. dadas las relaciones intersectores, el intersector "avanzado" tiende a definir en su interior, posiciones emer-

gentes y estables, mientras que el intersector "retrasado" es el escenario de posiciones estables y decadentes, con sus respectivas consecuencias respecto de las probabilidades de vida que abren (monto del producto social que se apropian, estabilidad de las relaciones en que entran, completitud de los salarios, etc).

4. Modo de producción y situaciones de clase.

Todo lo expuesto hasta aquí permite presentar al concepto de "modo de producción" despojándolo del carácter de "formal y abstracto" con que lo adornan algunos autores que, al proceder de esa manera o desconocen la abstracción que es propia de todo concepto o renuncian, para este concepto, al carácter de concreto y material que postulan para todo concepto.

Desde nuestro punto de vista, el concepto de "modo de producción" denota a un conjunto de unidades productoras de bienes o servicios que operan con y entran entre sí en ciertas y determinadas relaciones técnicas y sociales de producción que les son comunes. No es éste el lugar para detenerse a detallar los modos de operación y de relacionarse de las unidades monopólicas o capitalistas competitivas o precapitalistas. Por supuesto, aquí se hace abstracción de los elementos políticos, jurídicos o ideológicos correspondientes a cada modo de producción. Pero esto no altera sustancialmente nuestro planteo.

Ahora bien, en cada sector y en el total del proceso social de producción coexisten unidades con relaciones técnicas y sociales de producción de naturaleza diferente o, si se quiere, pertenecientes a distintos modos de producción. Así, en principio, toda sociedad (o formación económico-social, u orden económico concreto), combina distintos modos de producción, con tendencia a que

uno de esos modos de producción sea hegemónico, dominante o determinante sobre los otros a partir de las relaciones y mediaciones someramente descritas a lo largo de este análisis.

El que hemos llamado intersector "avanzado" (aceptando la posibilidad de designarlo como monopólico) define, para todas las unidades incluídas en él, relaciones sociales y técnicas más similares entre sí que con las del intersector "retrasado". Es decir, hay más similitudes de operación, en todas las dimensiones, entre una empresa productora de bienes materiales del intersector avanzado y otras empresas comercializadoras o productoras de servicios del mismo intersector avanzado, que con cualquier empresa del intersector retrasado.

Si esto es correcto, podría concluirse que no es posible establecer un sector terciario y uno de capital comercial como distinto de un sector capitalista monopólico y de otro sector capitalista competitivo, con sus respectivos ocupados, como lo hace Nun. Más bien, se trata de un intersector monopólico y un intersector competitivo con sus respectivos y correspondientes sectores productores de bienes, servicios, circulación, etc, etc.

Tampoco es clara la conveniencia de plantearse, como lo hace el mismo Nun, la posibilidad de considerar dos mercados distintos de trabajo. Se trata, más bien, de un solo mercado de trabajo en el que coexisten posiciones de naturaleza distinta porque pertenecen a distintos modos de producción coexistentes; es decir, a distintos modos de operar las relaciones técnicas y sociales de producción en las unidades productoras y en la totalidad del proceso social de producción.

Es al interior de una formación económico-social en la que coexisten distintos modos de producción con distinta división social y técnica del trabajo, donde deben constituirse las situaciones de clase, partiendo de las posiciones socialmente definidas en el proceso social de producción y mediadas por él. (Y luego, a partir de las situaciones de clase, las clases. Aunque esa es otra historia, o por lo menos, otro nivel de análisis).

Este último punto de vista nos lleva a disentir de Quijano cuando afirma que el sector de mercado de trabajo de los sectores populares urbanos puede ser catalogado en servicio doméstico y no-doméstico. Pensamos que esta afirmación debe calificarse en dos sentidos: 1) el autor, preocupado en ese texto de la redefinición de la marginalidad, con esa afirmación de un salto teórico, pasando del concepto de marginalidad al de sectores populares, sin justificación; 2) si bien los procesos básicos operantes en la determinación de sectores populares y sectores marginales son los mismos, pensamos que las posiciones marginales son sólo parte del total de la situación de clase dominada "sectores populares".

Debe recordarse que hasta ahora hemos considerado el problema desde el punto de vista de la demanda de trabajo y las posiciones que define. Sin embargo, el problema realmente cobra todas sus dimensiones cuando se considera no sólo el sistema productivo (cuántas posiciones, cuántos puestos en la demanda de trabajo, con qué calificaciones), ni sólo la fuerza de trabajo que se ofrece para ocupar esos puestos y posiciones, sino ambos aspectos conjuntamente, aunque el primero sea el determinante. Entonces, no es sólo un problema de posiciones, ni es sólo un problema de fuerza de trabajo, sino un problema de posiciones de cierta naturaleza frente a una fuerza de trabajo de cierta naturaleza, en un orden económico de una naturaleza dada.

Las situaciones de clase, en términos de la constitución de sectores populares y sectores no populares, pasa por la ocupación de ciertas posiciones en relación con el aparato productivo y por la posesión de las calificaciones (de trabajo o de capital, positivas o negativas) que permiten acceder a esas posiciones o impiden o dificultan el acceso a ellas.

A su vez, de esas posiciones dependen las caractarísticas económicas resultantes y que dicen relación con: el modo de apropiación de la cuota del producto social (renta, ingreso, salario o sueldo) y su monto, que se expresan en ciertas condiciones de vivienda, alimentación, vestuario, salud, educación, etc; el grado de estabilidad con que se ocupa la posición; la perspectiva de ser beneficiario de leyes sociales o de seguridad social (o la posibilidad de prescindir de ellas o la imposibilidad de acceder a ellas); la naturaleza y el modo de plantear demandas generalizadas, etc.

Si el nexo que se propone fuera teóricamente correcto en el nivel de las situaciones de clase, podría repensarse el problema de la relación o desvinculación entre las conceptualizaciones en términos de clases y la conceptualización en términos de estratificación. Pero no interesa entrar ahora en esta polémica, sino sólo indicar su presencia.

Es necesario, ahora en este nivel de situaciones de clase y con la finalidad de analizar su constitución, recuperar lo expuesto ahora. (Téngase presente la matriz de la página 20).

La tenencia, con carencia de apropiación y de posesión, siempre constituye sectores populares. Son las figuras "típicas" del obrero, del campesino, del empleado. A su interior, la califica-

ción de las posiciones es fundamental y no es ajena al intersector en que está ubicada la posición (avanzado o retrasado).

La carencia de tenencia, apropiación y posesión define la posición de cesante o desocupado. Haciendo abstracción de las mediaciones organizativas, políticas y de relaciones personales, la posibilidad de acceso a la tenencia estará determinada por la dinámica de creación de posiciones y puestos por el sistema productivo. De acuerdo a lo visto, esta dinámica apunta en dos sentidos: a) escasez de posiciones altamente calificadas, con sus consecuencias sobre la "competencia" entre los cesantes o desocupados que poseen esa calificación; b) escasez de posiciones de baja o ninguna calificación, con sus consecuencias sobre quienes están a nivel esos niveles calificacionales, que caerán en posiciones retrasadas decadentes o en posiciones de subsistencia. En principio, sólo esta última categoría de posiciones constituye sectores populares.

La carencia de apropiación, con posesión, en principio no constituye sectores populares, a menos que se trate de posiciones divididas del trabajo. Pero en esta posición predominan las posiciones divididas del capital (gerencias, auditorías, supervisores, técnicos, etc). Es en esta posición donde debe buscarse la base socio-económica constituyente de los llamados "nuevos sectores medios", en el nivel de las situaciones de clase. Son normalmente posiciones del intersector avanzado (estables o emergentes), de alto nivel de calificación y relativamente escasas en número.

Por su parte, la sola apropiación en principio da base a la constitución de posiciones correspondientes a "sectores no populares" (medios o altos). Pero la conjunción de apropiación, posesión y tenencia constituye sectores populares cuando el capital movilizado es de tal monto y naturaleza que hacen imposible la delega-

ción de la posesión y la tenencia a los efectos de la cobertura de necesidades (pequeños artesanos, comerciantes ambulantes, feriantes, reparadores a domicilio, etc). En la mayoría de los casos se trata de posiciones del intersector retrasado y, en la mayoría de los casos, decadentes.

Los sectores marginales se constituyen por la totalidad de las posiciones decadentes del intersector retrasado, incluyendo entre éstas a las posiciones de subsistencia.

De acuerdo a todo lo expuesto, el progreso técnico en un orden capitalista conlleva necesariamente procesos de asalarización y de proletarización creciente, así como procesos de expulsión o marginalización. Todo ello en relación con la elevación de las calificaciones de capital y profesionales que llevan a la concentración y concomitante despojo de la apropiación, posesión y/o tenencia por la mediación de los procesos productivos o del mercado.

El proceso de asalarización y el de proletarización hacen referencia a la desaparición de las posiciones de apropiación. Pero mientras el proceso de asalarización no despoja de la posesión y mantiene la tenencia en conjunción con alguna forma de relación con el control del proceso de trabajo; el proceso de proletarización significa reducción a la mera tenencia. Por eso, es plausible pensar que la asalarización de sectores o posiciones de capitalista competitivo no tiene el mismo significado que la proletarización del artesanado.

Si se nos objetara que las categorías y procesos descritos hasta ahora son inespecíficos de los países latinoamericanos, enfrentaríamos un serio problema. Pero sin entrar en demasiada

polémica y sin adentrarnos en considerar variables cuyo tratamiento nos alejaría demasiado de nuestro interés podemos señalar que: a) nos hemos movido, hasta ahora, en el nivel del aparato productivo; b) hemos incluído explícitamente en nuestro análisis a un elemento que, si bien no es específico de los países latinoamericanos, sí lo es de las economías periféricas a las que ellos pertenecen: la necesidad de importar una tecnología que no se produce internamente, como manera de concretar la acumulación; c) no pareció imprescindible a nuestro objeto de estudio analizar la capacidad de maniobra y presión que el hecho antes señalado (sin considerar las dimensiones socio-políticas) otorga al capitalismo central.

Cremos que el enfoque presentado entrega los elementos suficientes para especificar los cortes que, en su desarrollo desigual y combinado, presentan nuestros países. Asimismo, para dejar establecido que toda referencia a la heterogeneidad de los sectores populares hace referencia a la heterogeneidad de las posiciones que los constituyen.

ACERCA DE LA OFERTA DE TRABAJO

De acuerdo a lo expuesto precedentemente, es el sistema productivo, con sus múltiples mediaciones el que determina la calidad y cantidad de posiciones, así como los puestos para cada una de ellas. Es decir, la oferta de trabajo que podrá ser absorbida (incluídos los puestos creados o la demanda generada por las necesidades de circulación y distribución).

Un cúmulo de relaciones de todo tipo (organizativas, personales, políticas, etc), entran en juego para efectivizar el acceso a las posiciones. De todas ellas, según lo visto precedentemente, la apropiación o no de recursos productivos (o dinero), su naturaleza y su monto; la posesión o no de calificaciones profesionales y su naturaleza, condicionan casi enteramente la posibilidad de acceder a las distintas posiciones, de entrar en relaciones laborales diversamente calificadas, con distinta estabilidad, con un monto correspondiente de ingresos, salarios y/o rentas a obtener. A su vez, la ocupación de una u otra posición define los parámetros de las posibilidades de consumo (vivienda, educación, vestuario, etc), y las estrategias a desarrollar para satisfacerlas.

Toda aquella fuerza de trabajo que exceda la cantidad de puestos existentes en la demanda o no alcance o exceda las calificaciones exigidas por ella, pasa a ser una oferta de trabajo excedente a la espera de ampliación de las posiciones o puestos, es decir, una fuerza de trabajo no absorbible.

Pero la cantidad y calidad de puestos en la demanda de trabajo como la cantidad y calidad de la fuerza de trabajo, que se ofrece para ocuparlos, así como las relaciones entre ambos aspec-

tos son específicas de cada sistema económico concreto. Si esto es correcto, habrá que ponerse alerta sobre cierto manejo general y abstracto de la demanda y/o la oferta de trabajo. Por ejemplo no tener en cuenta lo antes expuesto ha llevado a determinar abstractamente las edades de entrada y salida de la fuerza de trabajo, lo que si bien es útil como criterio estadístico (especialmente el orientado a la comparabilidad intra o internacional), oscurece totalmente el hecho de que cada sistema productivo define diversamente esas edades. Asimismo, la explicación de las tasas de participación femenina a partir de los condicionamientos que impone el sistema productivo parece ser más plausible que las consabidas referencias a los obstáculos institucionales o culturales.

Debe recordarse que en un sistema capitalista liberal, los individuos son formalmente libres y, en consecuencia, están materialmente obligados a cubrir sus necesidades individuales y familiares ocupando una posición dada en un sistema productivo con posiciones ya definidas en ciertos términos. La oferta de trabajo está integrada por individuos que dependen de la realización de su propia fuerza de trabajo para cubrir sus necesidades, por la venta (asalariados varios), o prestación de algún servicio personal o comercial o la venta de algún producto terminado al que han incorporado su propia fuerza de trabajo (artesanos).

Para dar cuenta de la oferta de trabajo, entonces, la reflexión debe centrarse en la consideración de los contingentes poblacionales que la componen, sus orígenes y características cuantitativas y cualitativas.

En tal sentido, cabría analizar el juego de algunas variables básicas, a saber:

1. las tasas de crecimiento de la población y sus consecuencias en las pirámides de edad, en estrecha relación con las tasas de dependencia. Hay que considerar no sólo las causas intervinientes en la determinación de dichas tasas sino también sus consecuencias en relación con el crecimiento de la demanda de trabajo;

2. las migraciones rural-urbanas: cuya incidencia en el volumen y calidad de la fuerza de trabajo no puede dejarse de considerar. Pero a los efectos de este estudio puede tomarse como un 'datum' sin inquirir sus causas;

3. los procesos de asalarización y proletarización a que están sometidos los ocupantes de ciertas posiciones, ante el progreso técnico.

Debe tenerse presente, además, que nuestro objeto de estudio son los sectores populares urbanos y, por tanto, consideraremos principalmente la oferta de trabajo urbana.

Partiremos de una expresión básica:

$F.T._1 = F.T._0 +$ Cohorte de edad X - menos escolares de edad X + escolarizados de edad X + n - emigrantes + asalarizados - retiros.

Es decir, en un momento dado la fuerza de trabajo urbana es igual a la fuerza de trabajo existente en un momento anterior (T_0) más los cambios habidos en el período por incorporaciones (cohorte de una edad dada menos los que pertenecen a esa cohorte pero continúan estudiando); los que terminan sus estudios, normalmente con más edad de la cohorte anterior; los inmigrantes provenientes de zonas rurales, semi-rurales y del extranjero; los

sometidos a los procesos de asalarización y proletarización y retiros (emigraciones, edad avanzada, incapacidades varias, muerte).

No es este el momento para reiterar detalladamente proposiciones generales referentes a los elementos incluídos en la expresión anterior, pero a los efectos de una imagen explicativa de la cantidad de la fuerza de trabajo, puede ser útil un somero resumen, referido a América Latina:

1. las cohortes de edad a incorporar suelen ser numerosas y relativamente altas en relación con la $F.T._0$, dadas las características de transición demográfica de estos países que mantiene sus altas tasas de natalidad mientras asisten a una reducción drástica de la mortalidad. Estos dos hechos deben tenerse presentes en dos sentidos: la disminución de los retiros por muerte y el atraso de los retiros por invalidez al aumentar la esperanza de vida con su concomitante prolongación de la vida útil;

2. la escolaridad masiva, de introducción relativamente reciente (no más de 15 a 20 años según los países), lanza al mercado una fuerza de trabajo retrasada en edad para su incorporación debido a la postergación para realizarse como fuerza de trabajo de mayor valor. Pero este mayor valor incorporado es totalmente diferente según la clase social de la que provienen los sujetos. El contingente de población de esta categoría no es demasiado elevado. En el estudio realizado en Chile, se midió ese retardo como porcentaje de la población de 12 y más años con calidad de estudiantes. Dicho porcentaje era de 7,05% en 1952 y pasó al 12,54% en 1970 (total de varones y mujeres de 12 y más años de edad que asisten a instituciones de enseñanza, respecto del

total de población de 12 y más años);

3. migraciones: es conocido que el saldo de las migraciones internas es favorable a la inmigración urbana y que los contingentes alcanzan tasas sumamente elevadas, variables según los países. Dichos contingentes predominantemente están compuestos de personas jóvenes, sin recursos, con muy baja escolaridad (normalmente primario incompleto en el mejor de los casos) y con escasa o ninguna experiencia laboral que no sea la agricultura;

4. la asalarización y la proletarización que aporta al contingente de fuerza de trabajo una cantidad relativamente escasa, dado que en la generalidad de los casos los involucrados en estos procesos ya vendían su fuerza de trabajo (en actividades comerciales, servicios personales o como artesanos);

5. causas de retiro: además del drástico descenso de la mortalidad, las cifras relativas a otras causas son poco confiables. Ya hemos señalado que tienden a disminuir, por las mismas razones y con las mismas características de la mortalidad, los retiros por otras incapacidades físicas y a prolongarse el tiempo de permanencia en la fuerza de trabajo. No conocemos la incidencia de los retiros por jubilaciones o sus similares, pero según los datos de la investigación citada, oscila alrededor de un 5% de la fuerza de trabajo, lo que debe ser tomado como mera aproximación.

Todo lo anterior tiende a sugerir la plausibilidad de una hipótesis que afirme la alta tasa de crecimiento cuantitativo de

la fuerza de trabajo.

Como ya se ha hecho notar, los aportes cuantitativos de cada una de las categorías es distinto y su orden, en este sentido, de mayor a menor, sería: cohorte de edad X, inmigrantes, escolarizados, asalarizados.

Por otro lado, es necesario considerar la composición cualitativa de la fuerza de trabajo a partir de la calificación profesional y de su apropiación de recursos para cada una de las categorías expuestas, aunque sea notoria la falta de datos existentes para servir de apoyo a los análisis.

La fuerza de trabajo tiene dos modos principales de acceso a una mayor calificación profesional: la previa a su incorporación (escuelas técnicas, unidades, etc) y la posterior a su incorporación (ya sea en las empresas o fuera de ellas, pero con facilidades otorgadas por las unidades productoras). Así, en un contexto general de crecimiento de los niveles de calificación requeridos por la demanda y de crecimiento de la calificación profesional de la fuerza de trabajo, este crecimiento influye diversamente, según sea la categoría por la cual se produce la incorporación en la fuerza de trabajo (asalarizados, inmigrantes, cohorte de edad, etc).

Es distinta la situación en relación con los recursos apropiados. La dificultad creciente para obtener por medio de ellos la cobertura de necesidades (por la mediación de la redefinición de los requerimientos de capital y la acción del mercado), hace cambiar cualitativa y cuantitativamente el significado de la apropiación de capital para calificar la fuerza de trabajo. También la apropiación influye diferencialmente, según la categoría la cual se produce la incorporación.

Hay que analizar, entonces cuáles son las probabilidades de poseer distintos grados de calificación profesional y/o recursos apropiados que tienen los contingentes de fuerza de trabajo que se incorporan a las distintas categorías, teniendo presente que esa incorporación se hace a una fuerza de trabajo ya operante, ella misma diversamente condicionada por su calificación profesional y apropiación de recursos.

La categoría denominada "cohorte de edad 'X' menos escolarizados de edad 'X', está compuesta por todos aquéllos individuos que acceden a una edad en que el sistema productivo define como edad media de incorporación a algún proceso de trabajo, a menos que los individuos continúen valorizando su fuerza de trabajo en la continuación de sus estudios. Esta categoría tiende a estar constituída por sujetos socializados urbanamente y que, en el mejor de los casos concurren con una educación formal de nivel secundario incompleto. El gran grueso de esta cohorte aportará una fuerza de trabajo con educación primaria completa o incompleta. En relación con los recursos apropiados, esta cohorte estará predominantemente compuesta por sujetos con escasos o ningún recurso apropiado. A la edad en que se produce la incorporación, los sujetos han tenido oportunidad de "hacerse de un capital" y si las condiciones familiares fueran tales de poder proveérselo, muy probablemente no intentarían realizar su fuerza de trabajo en el mercado hasta una edad más avanzada. En síntesis, esta categoría, presumiblemente la más numerosa, aporta fuerza de trabajo con calificación predominantemente baja o media y con escasos o ningún recurso apropiado.

La categoría de los inmigrantes aporta a la fuerza de trabajo urbana un contingente socializado en pautas de trabajo agrícola o semi-urbana. Por una serie de razones, se trata de un con

tingente con nivel de calificación bajo o nulo, con predominio de la educación primaria incompleta realizada en forma irregular o esporádica debido, en gran parte, a la estrategia de subsistencia que suele poner en práctica la familia agrícola (utilizadora de mano de obra joven y también femenina, aunque sea en términos de los censalmente llamados "ayuda familiares"). Dada su extracción socio-ecológica, esta mano de obra ofrece pocas posibilidades de un incremento de su propia calificación técnica vía las escuelas técnicas o el aprendizaje técnico-formal en las unidades productoras.

Esta categoría predominante de edad superior a la de la categoría anterior, normalmente tiene apropiados recursos que, en el mejor de los casos, pueden considerarse de nivel bajo. En síntesis, esta categoría, la segunda en importancia numérica, aporta fuerza de trabajo con calificación predominantemente baja o nula y con escaso o ningún recurso apropiado.

La categoría de "escolarizados de edad X + N" está conformada, predominantemente, por sujetos provenientes de familias en condiciones de permitir dicha escolarización. Esta categoría es la que aporta la fuerza de trabajo con más altos niveles de calificación. En relación con los recursos apropiados, la apropiación personal de los miembros de esta categoría es secundaria respecto de la apropiación familiar. Más que la apropiación personal de recursos, en el momento de la incorporación a la fuerza de trabajo, es decisiva la vinculación con sectores que tienen recursos apropiados (vinculación familiar, política, etc). El siguiente cuadro, referido a Chile, puede echar alguna luz sobre esta categoría en edades claves:

	15 a 19 años			20 a 24 años		
	1952	1960	1970	1952	1960	1970
VARONES						
Tasa de escolaridad	24,7	26,3	51,5	5,2	8,4	14,4*
Tasa de actividad	66,2	61,7	42,3	91,7	91,6	83,0*
MUJERES						
Tasa de escolaridad	22,9	32,9	46,4	6,4	11,0	10,5*
Tasa de actividad	28,4	23,5	16,4	35,1	32,5	32,4*

FUENTE: CELADE. Datos inéditos, 1971.
Nota *: comprende a los grupos de 20 y más años de edad.

En términos relativos este contingente aumenta su aporte, presumiblemente por la disminución de los costos educacionales que pesan sobre las familias trasladándose a otras instituciones (públicas o privadas) o por algún proceso de redistribución del ingreso que permite a las familias diseñar otra estrategia de supervivencia. Si se considera el cuadro precedente, Chile sufrió los siguientes cambios: a) respecto del grupo de 15 a 19 años el porcentaje que estaba en condiciones de incorporarse con calificación educacional secundaria completa o incompleta era el 24,7%, en 1970 alcanza el 51,5%; b) respecto del grupo de 20 a 24 años, el porcentaje en condiciones de incorporarse con calificación educacional universitaria completa o incompleta pasó del 5,2% al 14,4%; c) en 1952, los que se habían incorporado a procesos de trabajo entre los 15 y los 19 años con calificación educacional inferior a la secundaria completa o incompleta eran el 66,2%, en 1970 sólo el 42,3%; d) en 1952, los que se habían in-

corporado a procesos de trabajo entre los 20 y 24 años con calificación educacional inferior a la universitaria completa o incompleta eran el 91,7%. En 1970, eran el 83,0%. Todo indica, entonces, una drástica elevación en los niveles de calificación profesional (medida por la educación formal) de la oferta de trabajo, así como mayores posibilidades de acceder a esa calificación.

En síntesis: esta categoría de escolarizados de edad X + N, aporta una fuerza de trabajo de calificación profesional media y alta, cuya vinculación a la apropiación de recursos parece estar sometida a un proceso de nivelación. La apropiación de recursos productivos más que personal de los miembros de esta categoría, les viene por vinculaciones políticas, familiares, etc.

La última categoría por analizar es la de "asalarizados y proletarizados". En esta categoría se incluyen todos aquellos que por causas diversas han pasado de posiciones caracterizadas básicamente por la apropiación y no dependencia de su fuerza de trabajo para cubrir sus necesidades, a posiciones en que dependen de la venta de su propia fuerza de trabajo para los mismos fines. Según los montos y naturaleza de su operación anterior, esta categoría estará capacitada para ejercer tareas divididas del capital, con calificación media o alta, tenderá a entrar en posiciones calificadas por la relación de posesión. En síntesis, esta categoría aporta un contingente numéricamente escaso, con niveles medios de calificación y con recursos apropiados medios o bajos.

En el cuadro siguiente se resumen las características precedentemente analizadas:

Categoría	Orden de volumen numérico	Calificación	Recursos apropiados
Cohorte de edad 'X' menos escolarizados de edad 'X'	primera	media o baja	escasos o nulos
Inmigrantes	segunda	baja o nula	esc. o nulos
Escolarizados de edad 'X + N'	tercera	alta y media	vínculos con alto y medio
Asalarizados	cuarta	alta y media	medio y bajo

No debe olvidarse que la fuerza de trabajo existente en T_0 no llega a T_1 en las mismas condiciones, ya que está también sometida a un proceso de redefinición. Pero puede hipotetizarse plausiblemente que la suerte que corre la fuerza de trabajo ya vinculada de algún modo al proceso productivo está predominantemente ligada a los avatares de las posiciones que ya ocupan y que, salvo casos excepcionales que permitan a sus miembros cambiar sustancialmente sus calificaciones, correrán la misma suerte que las posiciones que ocupan. Todo esto considerando que se mantienen las determinaciones propias de un orden económico capitalista-liberal.

En este sentido, de acuerdo a los análisis presentados en el capítulo anterior, la fuerza de trabajo ya existente presentará las siguientes características:

Posiciones	Orden de volumen numérico	Calificación	Recursos apropiados
Retrasadas decadentes	primero	baja o nula	escasos o nulos
Retrasados decadentes	segunda	media o baja	escasos
Avanzada estable	tercera	media o baja	medios o escasos
Avanzada emergente	cuarta	alta o media	altos o medios

A qué posiciones tienen acceso, han accedido o pueden pretender acceder y por qué medios los contingentes diversamente condicionados de la fuerza de trabajo disponible (ya incorporada o a incorporar) es el problema de la concreción del encuentro de la demanda de trabajo con la oferta en el mercado de trabajo o de la relación de trabajo (cualquiera sea y en cualquier posición). Otra cuestión son las consecuencias que tiene la concreción de dicha relación.

EL MERCADO DE TRABAJO

Hablar de la relación entre oferta y demanda de trabajo es hablar del mercado de trabajo, -Es decir, de qué manera opera el proceso por el cual y en el cual se encuentran la demanda y la oferta de trabajo.

La mayoría de las investigaciones sobre el mercado de trabajo se centran en dos enfoques principales: 1) los aspectos numéricos de la oferta o fuerza de trabajo o las características cuantitativas y cualitativas de alguna de sus categorías (enfoque típico de "recursos humanos"); 2) la relación de mercado ya efectivizada: ocupados y desocupados, las distintas ocupaciones (típico enfoque de "ocupación-desocupación"). Normalmente suele separarse de los dos enfoques anteriores, el que se centra en las consecuencias de estar en una u otra posición (típico enfoque de los "niveles de vida", "distribución del ingreso").

Aquí nos interesa considerar principalmente el mercado de trabajo a partir del ámbito que le determinan las posiciones y puestos de trabajo demandados por el sistema productivo, por un lado, y la cantidad y calidad de la fuerza de trabajo que se ofrece, por otro lado. El desarrollo de las fuerzas productivas esconde el hecho de que el desarrollo de los medios de producción puede no correr paralelamente al desarrollo de la fuerza de trabajo.

Es secundario y sujeto a múltiples variaciones de las que en este momento se prescinde, considerar los innumerables modos en que entran en contacto la oferta y la demanda de trabajo, sus fuentes de información y las vinculaciones interpersonales que facilitan o dificultan esos hechos.

Al considerar la demanda de la fuerza de trabajo, así como al considerar la oferta de trabajo, se han formulado hipótesis sobre su composición cuantitativa y cualitativa. Algunos elementos empíricos permitirán aclarar más su sentido, como tambien el presente enfoque del mercado de

trabajo.

El censo chileno de 1970 presenta un 3% de su P.E.A. en la categoría de empleadores y un 20% en la categoría de trabajadores por cuenta propia, ambos porcentajes aproximados. Básicamente, estas dos categorías están determinadas por la apropiación y la posesión, cualquiera sea la tenencia.

Los trabajadores por cuenta propia son aquellos que tienen apropiación, posesión y tenencia de recursos, los que suman su fuerza de trabajo como medio de obtener un ingreso con el que cubren sus necesidades. Pero los datos censales no permiten analizar al interior de la categoría cuáles son los montos y la naturaleza de esos recursos productivos. De tal manera, no es posible concluir nada acerca de si sus posiciones pertenencen al intersector avanzado o retrasado, si son estables o decadentes. Esta categoría censal, entonces, puede incluir desde el joyero o el peletero exclusivos hasta el vendedor ambulante o al reparador domiciliario. Pero si es válida la hipótesis de que el "artesanado" es una figura típica del intersector retrasado, en esta categoría se encontrarán, predominantemente, posiciones del dicho intersector, sean estables o decadentes, con recursos apropiados de nivel medio o bajo. Debe recordarse que, en el caso chileno, en el período 1952-1970, esta categoría disminuye su participación relativa en la P.E.A. y ubicarse este hecho en el contexto general de lo expuesto hasta aquí.

En relación con las relaciones sociales de produccion, la categoría censal de empleador es menos clara pues básicamente sólo dice relación con la apropiación, pero no directamente relacionada ni con la posesión ni con la tenencia. Esta categoría censal, entonces, incluye desde propietarios que no tienen ni posesión ni tenencia (los "financistas") hasta al pequeño comerciante con un ayudante o repartidor, pasando por el propietario de medios de transporte con ayudantes de carga y descarga.

Nuevamente es imposible concluir nada acerca de adjudicar el total de la categoría a posiciones emergentes, estables o decadentes del inter - sector retrasado o avanzado. Pero puede hacerse alguna inferencia en el sentido de que esta categoría, de muy bajo peso cuantitativo en la P.E.A. (3%), incluye una proporción mayor de posiciones retrasadas estables que avanzadas emergentes. Debe tenerse presente que esta categoría aumenta en Chile, aunque muy poco, en el período 1952-1970.

Siempre en el caso chileno y a partir del censo de 1970, pueden hacerse consideraciones parecidas respecto de la categoría de profesionales, técnicos y afines. Esta categoría corresponde a lo que hemos denominado tareas divididas del capital (en término de la división técnica del trabajo), pero no dice nada acerca de las relaciones sociales de producción en que está involucrada. Esta categoría censal no incluye a otras posiciones divididas del capital (gerentes, directivos y afines). La categoría de profesionales, técnicos y afines, que en 1970 involucra a un 7% de la P.E.A. ha ido en continuo crecimiento en el período 1952-1970. Esto apoyaría la hipótesis de que el procesamiento del aparato productivo incorporando progreso técnico genera demanda de nuevas posiciones y puestos con alta calificación profesional, pero con escasos puestos.

En suma, la demanda de trabajo: define nuevas posiciones con altos requerimientos de calificación profesional y monto de recursos, pero con escaso número de puestos; mantiene tanto en el intersector retrasado como en el avanzado, posiciones de calificación profesional y recursos medios, aunque con distinto sentido en uno y otro intersector y con mayor creci - miento diferente en el número de puestos en cada intersector (igual a la proporción ya existente en el retrasado, menor a ella en el avanzado); y hace entrar en decadencia posiciones de baja calificación profesional y de recursos.

Por su lado, la fuerza de trabajo en el mercado (colocada y por colocar) está compuesta por un gran contingente de individuos con baja o nula calificación profesional y escasos o ningún recurso; un contingente

menor que el anterior de individuos con calificación profesional media o alta y algunso recursos apropiados; y por un pequeño contingente de individuos con calificacion profesio nal alta y grandes recursos apropiados.

A fin de simplificar los análisis siguientes vamos a considerar que en el intersector avanzado no se definen posiciones decadentes y que en el intersector retrasado no se definen posiciones emergentes. Si bien el ritmo del progreso técnico puede hacer entrar en decadencia a ciertas posiciones recientemente emergidas, la calificación requerida para el acceso a éstas, hace que sus ocupantes puedan redefinir su calificación profesional o readaptarla a nuevas posiciones (por ejemplo, los cambios en los equipos de computación). Así, las posiciones decadentes del intersector avanzado son mínimas y con consecuencias casi imperceptibles. Por otro lado, y para el intersector retrasado, no debe confundirse la aplicación del "entendimiento apretado" para inventar modos de obtener la cobertura de necesidades, con posiciones emergentes (por ejemplo , el vendedor ambulante domiciliario).

Hecha esta aclaración, pensamos que el análisis de la confluencia entre demanda y oferta de trabajo puede enfrentarse en base a la siguiente matriz:

	DEMANDA DE POSICIONES			
	Avanzadas		Retrasadas	
OFERTA DE TRABAJO	Emergentes	Estables	Estables	Decadentes
Ocupados plenos (media)	1	2	3	4
Desocupados de todo tipo con calificación media para acceder a posiciones	5	6	7	8

Como se observará, se hace referencia a una "media." Lo que se propone es la necesidad de determinar, para cada celda (y a su interior, según los niveles de desagregación que se quieran alcanzar) tanto la media de las calificaciones requeridas por las posiciones de la demanda, como la media de los contingentes que alcanzan, superan, o carecen de esas calificaciones. Esta media (o algún intervalo "medio" que se establezca a partir de desviaciones que aparezcan como cortes naturales o estadísticos) permite adjudicar a los individuos (ocupados o desocupados) a las distintas celdas.

También pueden determinarse para cada celda las consecuencias del acceso a una posición en un proceso de trabajo (u ocupación) en lo que dice relación con: la estabilidad de las relaciones de trabajo o de los contratos de trabajo; la completitud del salario (previsión, asignaciones familiares, etc.) o ingreso; el monto del salario o ingreso.

Es claro que la matriz anterior sólo incluye a aquellos que dependen de su propia fuerza de trabajo para la cobertura de sus necesidades ya sea: mediante su incorporación a un proceso productivo; o mediante la prestación de un servicio personal, comercial, etc.; ya sea mediante un bien que han producido o reparado. El ámbito de concurrencia de los primeros es el mercado de trabajo.; el de los otros dos es el mercado de bienes y servicios.

En principio, en el mercado de trabajo sólo habrá ajuste entre la oferta y la demanda cuando la cantidad de puestos ofrecidos de posiciones con un nivel dado de calificación es exactamente igual a la cantidad de individuos que ofrecen su trabajo con dicho nivel de calificación. En cuanto la cantidad de puestos de un nivel de calificación sea mayor o menor que la oferta de trabajo del mismo nivel, habrá desajuste. Estos desajustes no operan del mismo modo, ni tienen las mismas consecuencias para los distintos niveles de las posiciones y de la oferta de trabajo.

A este mercado de trabajo, la fuerza de trabajo concurre determinada, predominantemente, por su calificación profesional. En términos generales, puede afirmarse que la fuerza de trabajo de un nivel dado de calificación profesional tiende a colocar su trabajo en posiciones que requieren ese nivel de calificación profesional o niveles menores.

Tomemos el caso del mercado de trabajo para las posiciones avanzadas emergentes (celdas 1 y 5 de la matriz anterior). La demanda la hacen unidades productoras que han incorporado progreso técnico (por un nuevo producto o nuevo proceso). Se trata de puestos numéricamente reducidos para posiciones con alta calificación profesional. Puede darse el caso de que la diferencia entre las calificaciones requeridas por la posición y las calificaciones existentes sea tan grande, que se haga necesario no sólo importar la tecnología sino también los tecnólogos. Pero también es conocido el hecho de que la elevación de los niveles educacionales formales ha involucrado a grandes sectores de la población. En este caso puede darse (y es lo más frecuente), que la fuerza de trabajo que posee esa calificación es más numerosa que los puestos ofrecidos. Todos aquellos que no acceden a los puestos de trabajo tienen, hipotéticamente, varias opciones: 1) esperar la oportunidad para acceder a puestos de posiciones adecuadas a su calificación. Esta opción está fuertemente condicionada por la urgencia en la cobertura de necesidades. 2) buscar oportunidades fuera de su país. Es el fenómeno de la "fuga de cerebros", indicador de la universalización de los sistemas productivos y de las conexiones entre los mercados de trabajo de distintos sistemas productivos. 3) concurrir por puestos en posiciones que requieren un nivel de calificación profesional menor. Si esta situación se generaliza, tiende a producir por un lado una subutilización de la fuerza de trabajo y, por otro lado, a desplazar a aquellos que, con calificaciones profesionales "adecuadas" a una posición, ven ocupados los puestos de ésta por quienes tienen una calificación profesional superior.

Desencadenado este proceso para todas las posiciones, las consecuencias para los sectores poblacionales carentes de calificación profesional (recuérdese su volúmen numérico) son una casi condena a la única posibilidad de acceder a posiciones marginales, con su secuela de salarios bajos e incompletos, relaciones de trabajo inestables y esporádicas, jornadas de trabajo de duración por encima o debajo de la media, con todas sus consecuencias en la cobertura de necesidades de las unidades consumidoras. Estos contingentes no sólo enfrentan una situación desmedrada, sino que esta situación aparece como progresiva y acumulativa.

La fuerza de trabajo que atiende a la cobertura de necesidades a través de la concurrencia en el mercado de bienes y servicios, enfrenta otro tipo de determinaciones. Por supuesto, como siempre, en la realidad hay una multitud de casos. Pero las determinaciones básicas parecen ser no sólo la calificación profesional, sino también el monto y naturaleza de los recursos apropiados y por el "público" o "clientela" que demanda sus productos o servicios. La aparición de unidades que producen "industrialmente" el mismo tipo de producto o servicio (con o sin incorporación de progreso técnico), como hemos expuesto, plantea a esta fuerza de trabajo distintas opciones: 1) los poseedores de recursos de monto y naturaleza adecuados, y de ciertas calificaciones profesionales, pueden mantener su "clientela" relativamente exlusiva; 2) otros serán desplazados a sectores geográficos menos centrales o a sectores sociales desfavorecidos; 3) otros entrarán en la competencia del mercado de trabajo, en proceso de asalarización o proletarización. Cada una de estas opciones tendrá su secuela inmediata en los niveles de ingresos, la estabilidad de las relaciones con la clientela, la duración de las jornadas de trabajo, con todas sus consecuencias en la cobertura de necesidades de las unidades consumidoras. Se asiste así, por la expansión del sistema productivo, pero con la mediación del mercado de bienes y servicios, a un proceso similar al antes descripto respecto del mercado de trabajo y con similares consecuencias.

Es necesario volver sobre el problema de la constitución de los sectores sociales en el nivel de las situaciones de clase, incluyendo las determinaciones del aparato productivo, de la población y de la operación del mercado de trabajo así como del mercado de bienes y servicios.

Los SECTORES POPULARES están constituídos por todos aquellos que están: 1. ocupados (es decir, con tenencia) en posiciones

1. sin apropiación ni posesión,
2. con posesión en tareas divididas del trabajo,
3. con apropiación y posesión, pero con imposibilidad de delegarlas, aunque sea parcialmente;

2. desocupados (cesantes o no) que sólo están en condiciones de acceder a las posiciones antes indicadas.

De entre los sectores populares es posible distinguir a los MARGINALES, constituyéndolos como aquellos que ocupan y que sólo están en condiciones de acceder a posiciones decadentes del sector retrasado (las celdas 4 y 8 de la matriz de la página 56).

Por su parte, el EJERCITO DE RESERVA (industrial o no), dejando de lado la consideración de sus funciones, está constituído por todos aquellos que están en condiciones (de recursos, predominantemente de calificación profesional) de acceder a las distintas posiciones, sea que están actualmente ocupados o no. Así presentado, es claro que el concepto global se constituye por un juego de relación entre posiciones, aunque no de todas las posiciones. Así, volviendo a nuestra matriz de la página 56, la celda 1, considerada globalmente, no constituye ejército de reserva para ninguna otra celda. En cambio los ocupados en las posiciones de las celdas 2 y 3 y los desocupados de las celdas 5 y 6 configuran el ejército de reserva de la celda 1.

Debe observarse que todo lo planteado hasta aquí supone que las unidades productoras ocupan plenamente su capacidad instalada y, sin em -

bargo, "los procesos analizados indican la necesariedad del carácter excluyente del mercado de trabajo, así como de los procesos de asalarización, proletarización y marginalización." La subutilización de la capacidad instalada no hará sino acelerar alguno de esos procesos o su conjunto.

Es en este contexto en el que debe instalarse el análisis de la temática de las "trayectorias ocupacionales". Sin duda, la trayectoria ocupacional de un individuo es una peripecia personal. Pero eso no significa que sea una peripecia aleatoria. La probabilidad de que un inmigrante de origen rural acceda a una posición decadente del intersector retrasado, tenga una alta tasa de movilidad inter-unidades (inestabilidad de la relación de trabajo), así como una alta tasa de movilidad entre sectores productivos (construcción, servicios, comercio) en posiciones de muy baja calificación y una bajísima tasa de movilidad intersectorial (del retrasado al avanzado), es muy alta.

En suma, el estudio de las trayectorias ocupacionales sólo se justifica como indicador de cómo opera el mercado de trabajo y de bienes y servicios como mediador entre las distintas categorías de posiciones de la demanda de trabajo y las distintas categorías de población que ocupan o pretenden ocupar los puestos en esas posiciones.

Pensamos que todo lo hasta aquí expuesto es suficiente para apoyar la proposición de que toda la política de empleo, en cualquiera de sus aspectos tiene, subyaciéndole una concepción política de las relaciones sociales.

ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA Y MODELOS POLITICO-ORGANIZATIVOS.

Corresponde ahora situarnos en las estrategias de supervivencia de los sectores populares. Es decir, en cómo proceden para la cobertura de sus necesidades individuales o familiares aquellos sectores poblacionales que dependen de su fuerza de trabajo para hacerlo.

Hemos planteado y vamos a partir del supuesto de que la ocupación de distintas posiciones tiene distintas consecuencias en lo que se refiere a la estabilidad de la ocupación de la posición misma, el monto del salario o ingreso que se percibe, la completitud del mismo (beneficios sociales, asignaciones familiares, etc.).

Las hipótesis más generales que hemos planteado se refieren a que los ocupantes de posiciones en el intersector avanzado (con diferencias entre los ocupantes de posiciones emergentes o estables), tienden a tener alta estabilidad, ingresos o salarios completos y altos en relación con ocupantes de posiciones similares en el intersector retrasado.

Por su parte, los ocupantes de posiciones retrasadas estables tienden a tener menos estabilidad, salarios o ingresos más bajos, a veces completos y a veces no.

Por otro lado, los ocupantes de posiciones retrasadas y decadentes tienden a configurar el reino de la inestabilidad ocupacional, los salarios bajos o de mera subsistencia y normalmente incompletos.

A su vez, las distintas situaciones respecto de la estabilidad ocupacional, los montos y la completitud del salario o ingreso tienden a asociarse a probabilidades diferenciales de satisfacción de la demanda de ciertas categorías básicas de bienes: vivienda, alimentación, vestuario, educación, salud, etc., no sólo en lo que respecta al objeto específico a que se accede (calidad y cantidad), sino también en los distintos modos de acceder.

Desde este último punto de vista, puede hipotetizarse que los ocupantes de posiciones en el intersector avanzado (de nuevo, con diferencias entre posiciones emergentes y estables) tenderán a no tener que recurrir a la fuerza de trabajo de otros miembros de la unidad familiar para cubrir las necesidades familiares. Por otra parte, los ocupantes de posiciones estables en el intersector retrasado tenderán a recurrir a la fuerza de trabajo de otros miembros de la familia sólo esporádicamente y respecto de algunos de ellos. A su vez, los ocupantes de posiciones decadentes en el intersector retrasado tenderán a tener que recurrir a la fuerza de trabajo de otros miembros de la familia en forma continuada y de todo aquél que pueda conseguir algún ingreso. En este caso, se trata de una verdadera movilización familiar para la cobertura de las necesidades.

El hecho recién señalado tiene consecuencias múltiples, pero nos interesa detenernos sólo en dos de ellas. La primera dice relación con el trabajo femenino. Los ocupantes de posiciones en el intersector avanzado, difícilmente deban recurrir al trabajo de la mujer. En algunos casos pueden tener necesidad de ello, pero, en ese caso, la mujer tiene muchas probabilidades de acceder por lo menos a posiciones retrasadas estables y suele hacerlo a tiempo parcial. La organización familiar sufre, así, sólo temporalmente las consecuencias de este hecho y responderá por lo general, a lo que se considera ideológicamente como la familia normal (relaciones maritales estables con uniones legales y atribuciones de roles maternales y paternales que no crean en los hijos sino los conflictos propios de esas relaciones y socialmente "normales").

Distinta es la situación de aquellas familias cuyos proveedores de ingreso ocupan posiciones en que debe recurrirse normalmente al trabajo femenino. Estas mujeres sólo podrán acceder a posiciones retrasadas decadentes, con jornadas de trabajo muchas veces superiores a la normal. La organización familiar sufre las consecuencias en todos los niveles: relaciones conyugales inestables y de hecho, con la madre como centro de referencia de la continuidad familiar y la figura paterna variable, sin ninguna atribución de roles y las consiguientes consecuencias de hijos

numerosos, descuidados y librados a su suerte.

Otra consecuencia en la que queremos detenernos es en la necesidad de recurrir al trabajo infantil para cubrir las necesidades. De nuevo, las posiciones del intersector avanzado, difícilmente tengan que hacerlo. Son los hijos de ocupantes de estas posiciones los que tienen trayectorias escolares estables y regulares, lo que les permitirá, en su tiempo, incorporarse a la fuerza de trabajo con alguna calificación profesional. En cambio, las posiciones del intersector retrasado, normalmente deben recurrir esporádica o continuamente al trabajo infantil. De allí resultan las trayectorias escolares inestables e irregulares que redundarán en incorporaciones a la fuerza de trabajo con bajísima o ninguna calificación profesional.

Si se piensa que por los procesos descriptos en los capítulos precedentes, el modo de procesar el crecimiento del aparato productivo conduce necesariamente al crecimiento numérico de aquellos que ocupan posiciones retrasadas decadentes y de los que están sólo capacitados para acceder a ellas y se lo relaciona con los hechos antes analizados, se entenderán las dimensiones del problema y el significado de una expresión anterior en la que nos referíamos a una situación desmedrada que tiende a agravarse no sólo progresivamente sino también acumulativamente.

Pero todo lo que antecede hace referencia a las estrategias de supervivencia desde el punto de vista de las unidades familiares en relación con las posiciones ocupadas por los proveedores del ingreso familiar y la participación de sus miembros.

Pero hay otro punto de vista desde el cual puede enfocarse el problema de las estrategias de supervivencia. Es el de la generalización de las necesidades a ser cubiertas. Las necesidades a satisfacer pueden ser generalizadas por lo menos desde dos aspectos: el de los objetos básicos demandados (vivienda, alimentos, vestuario, educación, salud, etc.) y el del sector social que demanda el objeto.

La confluencia del objeto y del sector, a partir de la especificación del segundo, especifica el primero (un sector dado demanda un objeto dado en cantidades dadas). Así, por ejemplo, tomemos la demanda de vivienda. Los sectores no populares demandan vivienda, pero no cualquier vivienda ni hacen su demanda a cualquiera ni por cualquier medio; los sectores populares demandan vivienda, pero no de cualquier forma, aunque sí, normalmente, cualquier tipo de vivienda.

Así planteado el problema, la estrategia de supervivencia o de satisfacción de necesidades adquiere otra connotación totalmente distinta. En efecto, no sólo se trata de que respecto de un mismo objeto básico, sectores sociales diferentes encuentran satisfacción a su demanda con distintos objetos específicos y por medios distintos. Se trata, además, de que esto pone de manifiesto distintas relaciones y acciones sociales, por lo menos en tres dimensiones abstractamente distintas:

1. Políticas: acciones y relaciones que tienden a asegurar obligatoriamente y "erga omnes" las probabilidades apropiadas (y sus concomitantes expropiadas) de satisfacer las necesidades. El derecho civil y comercial napoleónico, tan poco modificado en nuestro países, el conjunto del aparato represivo estatal, no sólo garantizan (siguiendo con la vivienda) la propiedad privada sino los distintos modos y objetos en que ésta se concreta.

2. Administrativas: acciones y relaciones tendientes a obtener, conservar, asignar los medios materiales con que se satisfarán las necesidades. Siguiendo con el ejemplo de la vivienda, los modos en que se obtienen, conservan y asignan los elementos necesarios son totalmente distintos para un sector social no popular (arquitectos de renombre, materiales exclusivos en lo que se pueda, trabajo artesanal), para los sectores medios (edificaciones estandarizadas, diseñadas en equipo, con materiales también estandarizados y producidas "industrialmente") y para los sectores populares y marginales (dise-

ño por equipo estatal, con financiamiento estatal, con materiales perecederos, etc.)

3. Organizativas: sistemas y subsistemas de posiciones en que se distribuyen los individuos para llevar a cabo, como sujeto activo o pasivo, las acciones políticas y/o administrativas. Siguiendo con nuestro ejemplo, y, sintéticamente, desde relaciones interpersonales e individuales (propietario-arquitecto, propietario o arquitecto y constructor, constructor-obreros), hasta relaciones impersonales y masivas (la erradicación de una "población marginal" a un conjunto habitacional ya construido), hay innúmeras situaciones intermedias.

El ejemplo de la vivienda se repite, por supuesto, respecto de cualquier demanda generalizada. Sin embargo, las concepciones básicas siguen vigentes. Hace casi siglo y medio se percibió que la ficción jurídica del contrato de trabajo como contrato entre iguales había dejado de tener vigencia. Pronto se descubrió que no sólo era una ficción jurídica sino también real, que había quienes no necesitaban trabajar y quienes, formalmente libres para trabajar o no, estaban materialmente obligados a hacerlo. Eso trajo como consecuencias, consideraciones y acciones totalmente distintas referentes a las convenciones colectivas de trabajo, las huelgas, etc. No obstante, las restantes libertades formales (liberales) siguen vigentes. Son las libertades de los que pueden contra las imposibilidades de los que no pueden. Así: la libertad de prensa donde hay grandes contingentes analfabetos y propiedad privada (y exclusiva) de los medios de producción de la imprenta; la libertad de adquirir lo que se les ocurre, por cualquier medio, para quienes pueden hacerlo coexistiendo con la imposibilidad de adquirir lo necesario, por ningún medio, para la inmensa mayoría de "los demás". Libertad e igualdad formal como fórmula ideológica para ocultar la libertad e igualdad material. Esta disgresión que podrá aparecer como "panfletaria", tiene como objeto sólo señalar el carácter histórico de las concepciones vigentes (o supervivientes), y es útil para una mejor comprensión de lo que sigue.

La consideración conjunta e interrelacionada de las dimensiones política, administrativa y organizativa de las demandas que formula la población o sectores de ella, no hace sino poner de manifiesto las concepciones y proyectos sociales de los distintos sectores sociales o de la sociedad. Estas dimensiones básicas pueden ser desglosadas en otras y, a partir del contenido específico e histórico de cada una de éstas se configuran "modelos" o "estructuras" que no son sino expresiones de los proyectos históricos de la sociedad o de algunos de sus sectores.

Así, los distintos sectores sociales tienen distintas necesidades para cuya satisfacción demandan objetos y proponen acciones diferentes. Estas acciones contienen (con el grado de explicitación que se quiera) la concepción y el proyecto histórico de cada sector.

Vamos a detenernos en el análisis de algunas dimensiones básicas.

1. El objeto demandado: la naturaleza del objeto demandado ya desnuda distintos aspectos de la situación y del proyecto social. En primer término, ya revela algún punto problemático, en cuanto necesidad que para su satisfacción genera una demanda generalizada. En segundo lugar, delimita el ámbito general en que se darán las otras dimensiones: demandar viviendas baratas para los obreros, es distinto que demandar iguales posibilidades de acceso a cualquier tipo de vivienda. En un caso el bien demandado satisface una necesidad del sector demandante. En otro caso cuestiona la organización societal para la provisión de ese bien. En tercer lugar, delimita las líneas generales del proyecto, porque la naturaleza del objeto demandado no es indiferente a la estructura social, económica y política que debe movilizarse para atender a la demanda;

2. El grado de generalidad de la demanda: qué importancia cuantitativa o cualitativa tienen los sectores involucrados. Es necesario tener en cuenta, al analizar esta dimensión, las distintas probabi-

lidades que tienen los diferentes sectores sociales para expresar sus demandas, a efectos de no confundir dicha expresión con la importancia real de la demanda. Por ejemplo, las leyes que apuntan a una "socialización" de los servicios médicos suelen enfrentar una bullanguera oposición fundamentada en la defensa de las libertades en el ejercicio de la profesión, la calidad del servicio prestado, etc. Es el caso de sectores altos, númericamente reducidos pero con mucha influencia que tratan de mantener su modo de satisfacer su demanda. El sector que podría acceder a los servicios médicos (cualesquiera fueran) es numeroso, pero su influencia tiene otras bases.

3. Donde se origina, propone o impulsa la propuesta de satisfacción de la demanda: la demanda puede originarse proponerse o impulsarse de muchos modos, ninguno de ellos casual. Puede originarse, provenir o ser impulsada por el aparato estatal, o por algún agrupamiento político, o por alguna asociación intermedia, o por alguna poblada, o quedar librada a la acción personal de los individuos. Cada una de estas vías, como decíamos, no es casual y todas ellas son una indicación de la visión organizativa predominante en la sociedad.

4. Concepción de los elementos sociales que encierra la propuesta: muy difícilmente la propuesta será presentada en nombre de un sector determinado y, normalmente, será presentada en nombre del "pueblo". Pero ya es sabido que el contenido de "pueblo" está condicionado históricamente y no es el mismo para la polis griega, la urbs latina, la comuna medioeval, la ciudad industrial, los estados nacionales, la revolución cultural. Además, no se trata sólo del contenido del Pueblo en relación con la ciudadanía o el "Pays légal", se trata también de si se lo concibe compuesto de individuos agregados, de estratos definidos de una u otra manera, de clases sociales, etc. Así la propuesta de "viviendas para el pueblo" puede significar distintas cosas, desde viviendas para todos hasta vi-

viviendas para el pueblo que pueda llegar a cierto nivel de ingreso que le permita enfrentar ciertos cánones.

5. Concepción de las relaciones entre los elementos sociales que encierra la propuesta: esta dimensión es de larga tradición en la reflexión teórica sobre la sociedad: Hobbes y Rousseau (el hombre lobo del hombre y el contrato social). Pero hay más, en relación con la dimensión anterior. Para Hobbes y Rousseau las relaciones eran entre los "Individuos" o entre el "Individuo" y la "Sociedad". Para Marx y Weber las relaciones son entre clases (con diferencias en su constitución) en conflicto por la apropiación y expropiación de probabilidades. Para todo un social cristianismo (no se sabe hasta dónde preconciliar), son relaciones en las que quienes tienen más están obligados a promover a los desposeídos por una dación fundada en un paternalismo justificado teológicamente. Tal vez la misma evolución interna del enfoque que el catolicismo ha hecho de la "cuestión social" sea el mejor medio de ilustrar el contenido de esta dimensión: desde la Rerum Novarum hasta el Movimiento de Católicos por el socialismo o Camilo Torres, pasando por las Obras Vicentinas, Emaús, los curas obreros.

6. La organización que se propone para implementar la satisfacción de la demanda: es muy distinto proponer que la demanda se satisfaga por intermedio de una organización estatal o privada a la que los individuos concurren personalmente, que proponer que la demanda se satisfaga por intermedio de una organización estatal o privada a la cual los individuos también concurren organizados, que proponer que se constituya una organización única en la que

participen demandados y demandantes. Las consecuencias de una propuesta organizativa u otra son bien claras: en el primer caso no se abre ninguna probabilidad de organización de los demandantes y los demandados siguen manteniendo su libertad de decisión y control; en el segundo caso se abre una probabilidad para la organización de los demandantes, pero queda abierto (aunque en condiciones totalmente diferentes), el poder de decisión y control de los demandados. Diríamos que en ninguno de estos casos se ponen en tela de juicio las posiciones de demandante y demandado ni el por qué de su ocupación por unos u otros.

7. Cómo se genera la autoridad de la organización propuesta para implementar la demanda: dado que, aún en el caso de que se constituya una sola organización por demandantes y demandados, éstos pueden retener el derecho de designar las autoridades, con o sin consulta a los demandantes. Es todo el problema de la representación y de la delegación del poder en cualquier ámbito.

8. Participación social que, expresa o implícitamente, se contempla en la propuesta: desde una participación mínima (la propuesta se origina y canaliza por vías gubernamentales y se espera de los individuos sólo su inscripción burocrática y el cumplimiento de ciertos requisitos (formularios, pagos al día, etc) hasta una participación ampliada que implique asignar funciones de decisión y control, hay múltiples posibilidades intermedias.

9. Experiencia política que contempla la propuesta: aquí vamos a entender por político (como antes) la percepción de un hecho social cualquiera en relación con la apropia-

piación (y expropiación concomitante) obligatoria y contra todos. Hau un cúmulo de situaciones posibles, pero el individuo que concurre aisladamente a un banco hipotecario, o a una oficina del Ministerio de la Vivienda para continuar con su trámite claramente tiene menos probabilidades de percibir el contenido político de su acción que el individuo que organizado con otros se apropia de un terreno suburbano para instalar en él su choza. Ambos, por cierto, tienen una experiencia política. Lo distinto es la probabilidad que tienen ambos modos de satisfacer la demanda, para desnudar la dimensión política de la sociedad.

10. Relación con la ideología dominante: la propuesta puede coincidir totalmente con la ideología dominante, o ser una mera versión matizada, o contradecirla antagónicamente. Además, esta relación puede mantenerse en el campo restringido del objeto específico demandado o, de alguna manera, desplegarse hacia otros aspectos de la sociedad.

Estas dimensiones cuyo contenido hemos bosquejado tal vez (casi seguramente) no sean todas las que haya que tener en cuenta para poder constituir los "modelos" o "estructuras" político-organizativas. Pero pensamos que son suficientes para aclarar no sólo a qué se hace referencia cuando se habla de modelos político-organizativos, sino también para plantear un modo de análisis más profundo de las demandas generalizadas.

Por otro lado, si bien son las unidades las que ponen en práctica una estrategia u otra para su supervivencia o la satis-

facción de sus demandas (cualquiera sea el grado de explicitación o claridad que tengan en esa práctica), parece claro que el nivel de las causas por las cuales se recurre a una u otra estrategia es un nivel distinto (y mediado por otras determinaciones) del nivel de los modelos políticos-organizativos que se expresan en esas estrategias.

Entre las posiciones ocupadas en el sistema productivo y sus consecuencias respecto de la estabilidad del trabajo y los montos y completitud de los ingresos, que establecen los parámetros básicos de las estrategias de supervivencia, por un lado y los modelos político-organizativos que éstas expresan, median una serie de elementos. De entre éstos, pueden señalarse: a) el estado de la lucha de clases, en especial la naturaleza y profundidad de la dominación, con sus implicaciones ideológicas, de las clases dominantes o hegemónicas; b) la naturaleza misma de las posiciones. El trabajo aislado del artesanado, la inestabilidad laboral de los ocupados en posiciones retrasadas decadentes, las diferencias de ingresos, condicionan fuertemente la naturaleza y modo de formular las demandas; c) la capacidad intelectual y organizativa desarrollada históricamente por los distintos sectores sociales; d) la existencia o inexistencia de un sistema político en que opere la representación efectiva de todos los sectores sociales , etc.

Así, el crecimiento de los sectores populares y marginales indica el carácter progresivo y acumulativo del problema, pero de ello no pueden desprenderse de manera necesaria y mecánica los modos en que los distintos sectores sociales reaccionarán históricamente ante él.

CONCLUSIONES GENERALES

Más que resumir aquí las proposiciones específicas planteadas a lo largo del trabajo, vamos a enunciar algunas de las proposiciones generales que parecen tener un carácter más central:

1. La específica combinación de medios de producción y trabajo es la que determina las posiciones existentes y disponibles en el mercado de trabajo, su cantidad y los requerimientos cualitativos que plantea. Asimismo, es la que determina, básicamente, la naturaleza del mercado de trabajo, la de la población excedente relativa, la de la población económicamente activa; la existencia, cantidad y calidad del ejército de reserva y la de una población sobrante o marginal. Dicha combinación es la que genera básicamente la distribución de la población y los efectos de dicha distribución.

2. La combinación específica de los medios de producción y trabajo está condicionada por el modo en que se procesa el crecimiento del aparato productivo y éste, lejos de ser aleatorio, está condicionado por la forma y el modo de acumulación, así como por el grado de autonomía de la sociedad en análisis.

3. Los modos de procesar el crecimiento del aparato productivo no se desarrollan parejamente en el nivel de las unidades productivas, ni en el de los sectores, ni en el global. Así, coexisten unidades, sectores e intersectores, definiendo un ámbito de intereses conflictivos.

4. El progreso ténico incide en la división técnica del trabajo y, a través de ella en las relaciones técnicas de producción, dividiendo tanto las tareas del capital como del trabajo. Las posiciones que se definen están sometidas a un proceso de emergencia, mantenimiento, decadencia, reordenamiento y redefinición.

5. Las relaciones sociales de producción, mediadas por los medios de producción, a la vez que implican una relación de las distintas posiciones entre sí definen las probabilidades que tiene cada posición de apropiarse un monto o cuota determinada del producto social, abriendo distintas posibilidades de cobertura de necesidades.

6. El modo de procesar el crecimiento del aparato productivo y su incidencia en la división técnica y social del trabajo y en el funcionamiento de los mercados, tiende a generar una demanda de trabajo excluyente tanto en calidad como en cantidad. A su vez, genera un proceso de redefinición continuada de posiciones, proceso en el cual las distintas posiciones emergen, se mantienen, decaen, se reordenan.

7. Por sí mismas, las relaciones sociales de producción o su combinación (apropiación, posesión, tenencia), no determinan la calidad de emergentes, estables o decadentes de las posiciones o sus consecuencias. Cualquiera sea la combinación de relaciones sociales de producción que se considere, a su interior pueden aparecer definidas posiciones emergentes, estables o decadentes.

8. Si la incorporación del progreso técnico en que se concreta la acumulación sobrepasa los "umbrales" técnicos existentes, los efectos de la incorporación del progreso técnico son más agudos.

9. Hablar del "desarrollo de las fuerzas productivas" esconde el hecho de que el desarrollo de los medios de producción puede no ser paralelo al de la fuerza de trabajo. Además de ciertas determinaciones que les son comunes, la demanda y la oferta de trabajo reconocen determinaciones y mediaciones que son distintas.

10. Los procesos analizados indican la necesariedad del carácter excluyente del mercado de trabajo, así como de los procesos de asalarización, proletarización y marginalización.

11. El estudio de las trayectorias ocupacionales sólo se justifica como indicador de cómo opera el mercado de trabajo y de bienes y servicios como mediador entre la demanda y la oferta de trabajo.

12. Las posiciones ocupadas en el sistema productivo y sus consecuencias (estabilidad, ingresos), establecen los parámetros básicos de las estrategias de supervivencia. Estas expresan modelos político-organizativos. Entre las estrategias y los modelos median una serie de elementos, tales como el estado de la lucha de clases, la naturaleza de las posiciones, la capacidad intelectual y organizativa, la naturaleza del sistema político, etc.

13. No se ha incluído ninguna proposición explícita sobre el "efecto multiplicador del empleo".

Nos interesa, ahora, retomar en forma somera los problemas planteados en la introducción.

1. Por el carácter del objeto de su reflexión, no hay posibilidad de asepsia política en ciencias sociales. Directa o indirectamente se analizan "situaciones- problemas" (lo que ya es una toma de posición) y explícita o implícitamente se proponen explicaciones de la que pueden derivarse o no soluciones (es decir, políticas, vías de acción concretas). Las acusaciones recíprocas de cientificista o revolucionarista esconden así, un desplazamiento del problema. Cuando no se trata de la falacia ad hominem y se califica o descalifica a priori un trabajo por la línea política de su autor.

2. Es difícil seguir manteniendo términos tan ambiguos y equívocos como "desarrollo" o "crecimiento económico" y menos aún seguir reduciéndolos al logro de ciertos valores en ciertas variables, escondiendo las diferencias sustanciales que sus modos de procesamiento producen en las relaciones sociales.

3. Los múltiples aspectos que tiene cualquier hecho no reconocen, necesariamente, una misma fuente de causación. Estas fuentes actúan con distinta fuerza (o determinación) y la conjunción de todas esas fuentes en el hecho concreto opera por la vía de distintas mediaciones (las que no tienen, necesariemente, la misma fuerza).

Si lo anterior es correcto, la explicación correcta de un hecho debe recurrir a la incidencia de distintas fuentes y distintas mediaciones. No tener presente lo ante

rior conduce a un riesgo muy frecuente: la explicación reduccionista. La consecuencia obvia es la propuesta o la derivación de políticas o vías de acción en relación con una fuente de causación y la injustificada esperanza de efecto mecánico o lineal sobre las otras fuentes. Por ejemplo, la solución del problema del empleo en el nivel de la creación de puestos de trabajo no implica, necesariamente, la solución del problema de la marginalidad ni, menos aún, de la participación de los sectores populares. La inversa también sería válida.

4. Si las conclusiones anteriores son correctas, hay que renunciar a enfocar los problemas de ocupación y desocupación, recursos humanos, mercado de trabajo, etc., prescindiendo de sus connotaciones y consecuencias respecto de las situaciones de clase, las luchas de clase y la dominación. Toda demanda generalizada (y la de trabajo es una demanda generalizada que involucra a todos los que dependen de su fuerza de trabajo para cubrir sus necesidades) implica una concepción de la sociedad y un proyecto histórico que la cuestiona o la acepta tal cual es. Toda respuesta a esa demanda (política de empleo) tiene las mismas implicaciones.

5. Aunque con gran heterogeneidad interna (derivada de múltiples determinaciones y mediaciones secundarias) los sectores populares reconocen una comunidad de determinaciones y mediaciones. Mediaciones políticas, sociales, organizativas e ideológicas, pueden dar cuenta del oscurecimiento de dicha comunidad de determinaciones que llevan al predominio de los conflictos intra sector sobre los conflictos inter-sector, o a las di-

ficultades de alianzas intrasectoriales. Pero esas mediaciones son muy fuertes y obligan, nuevamente, a insistir en la inexistencia de una relación mecánica y lineal entre las situaciones de clase y las manifestaciones socio-políticas de esas relaciones.

¿Qué significan y qué perspectivas históricas abren los sectores populares de América Latina? Esta es una pregunta exagerada, aunque no por eso menos frecuente. El ámbito socio-geográfico es muy amplio y variado: un Paraguay rural con un gobierno autocrático y prebendario; una Cuba socialista; un Perú, un Brasil, una Argentina, con gobiernos militares de distinta naturaleza. ¿Hay algo en común? Debajo de esa apariencia caleidoscópica parece haber una determinante común: la forma en que históricamente ha debido procesarse la acumulación (imperialismo, tecnología) y sus secuelas. Ambos hechos, conjuntamente, han incidido (distintamente, es claro), en las relaciones internas de dominación: el poder social aparece accesible. Ese es el punto de confluencia de Cuba con su socialismo y Chile con su gobierno popular; de Argentina, Brasil, Perú y Bolivia con sus gobiernos militares destinados a quebrar un "empate" social; de la vía mexicana del partido revolucionario institucionalizado como modo de mantener el "desempate" social.

Todo ello, claro está, en un mundo de potencias (ya no dos sino varias) en un nivel distinto de integración y con capacidades productivas inimaginables.

De tal modo, las perspectivas más claras parecen ser: la colonización total (Puerto Rico) o de hecho (Paraguay); o la satelización de alguna potencia (Brasil-USA, Argentina-

MCE). Las conseuuencias serán el mantenimiento de las relaciones sociales básicas y seguir los pasos productivos que se les marquen. Otra alternativa es optar por una vía nacional y autónoma (prescindiendo de su real viabilidad política interna). Las consecuencias más probables serán apearse, tal vez definitivamente, del carro del desarrollo pero la posibilidad de otro modo de relación humana.

Los "movimientos populares" están, quiéranlo o no, en el medio de este juego de pinzas. Definir la revolución nacional como estrategia implica caer en esta última alternativa. Definirla como táctica, sin perspectiva de una estrategia global, implica caer en alguna de las primeras.

BREVES CONSIDERACIONES METODOLOGICAS

La implementación de un estudio sobre las estrategias de supervivencia de los sectores populares urbanos en un contexto teórico como el presentado debe atender al análisis de distintos objetos que requieren instrumentos diferentes.

La utilización de documentos será imprescindible para analizar los modos de procesamiento del aparato productivo, las relaciones sociales de producción, las demandas por objetos básicos y sus modos de satisfacción, las condiciones socio-políticas que lleven a comprender el contexto de los modelos político-organizativos.

La utilización de encuestas será imprescindible para analizar las distintas posiciones, sus consecuencias y estrategias de supervivencia. Esto deja abierto el campo para todo el problema técnico-estadístico del muestreo. En principio

aparecen dos caminos que implican reconocer la relación causa-efecto aquí planteada:

1. el camino causa-efecto: se centra en las posiciones. La muestra debiera definirse a través de un universo de posiciones, con las estratificaciones que se decidan. Los diseños muestrales utilizados para los estudios de ocupación permitirían ampliar el análisis a otros sectores distintos que los populares.

2. El camino efecto-causa: se centra en los modos de satisfacción de la demanda de un objeto estratégico (por ejemplo, la vivienda). El universo estaría definido por modos diferenciales de satisfacer esa demanda, partiendo del supuesto teórico de su conexión necesaria con las posiciones.

Dada la especificidad que para cada formación socioeconómica presentan las distintas "variables" en juego debe contemplarse la necesidad de incluir un cierto número de entrevistas en profundidad.

La misma especificidad incide fundamentalmente en el carácter de la replicación. A este respecto, nos remitimos a un documento presentado con anterioridad.

BIBLIOGRAFIA GENERAL

BETTELHEIM, Charles.

Calcul économique et formes de proprieté.
Paris, Maspero, 1970.

BORSOTTI, Carlos Alberto.

Orden económico, estructura de clases y división social del trabajo: una aproximación.
Santiago, ELAS, 1972. (mimeo)

Demandas, modelos organizativos y proyectos sociales.
Santiago, ELAS, 1971, (mimeo)

CARDOSO, Fernando Henrique.

Comentario sobre los conceptos de sobrepoblación relativa y marginalidad.
En: Revista latinoamericana de ciencias sociales".
Santiago, ELAS-ICIS, ns. 1/2, junio/diciembre 1971,pp.57-76

CEBRAP

Forca de trabalho e emprego no Brasil.

DUQUE, Joaquín, PASTRANA, Ernesto

Elementos teóricos para la interpretación de los procesos organizativos-políticos poblacionales.
Santiago, ELAS, 1971, mimeo.

ILPES. Unidad de planificación de los recursos humanos.

Algunas definiciones metodológicas para la planificación de los recursos humanos.
Santiago, ILPES, 1972 (para discusión interna), mimeo

MORSE, Richard M.

La investigación urbana latinoamericana: tendencias y planteos.
Buenos Aires, SIAP, 1971.

MURMIS, Miguel.

Tipos de marginalidad y posición en el proceso productivo. En: "Revista latinoamericana de Sociología", n.69/2, v.5, julio de 1969, pp.413-421.

BRIONES, Guillermo.

La calificación y adaptación de la fuerza de trabajo en las primeras etapas de la industrialización. Un estudio de la industria de Lima. Perú.
Lima, Universidad nacional mayor de San Marcos, Departamento de sociología 1963. mimeo. Informe preliminar.

CESPEDES ASENCIO, Yolanda.

La población inmigrante de Lima metropolitana: tendencias en el tiempo, origen geográfico, distribución en la ciudad.
En: "Boletín de análisis demográfico".
Lima, Dirección Nacional de Estadídticas y Censos, 1968, n.7, pp.1-28.

COMISION HORIZONTAL DE POBLACION Y OCUPACION.

Población y ocupación. Lima, Comisión horizontal de población y ocupación 1970.

COMITE INTERAMERICANO DE DESARROLLO AGRICOLA (CIDA).

Tenencia de la tierra y desarrollo socio-económico del sector agrícola. Perú, Washington, Unión Panamericana, 1966.

CHENG, Alberto y Portugal, José

Migración en el valle de Lurín.
en: Dobyns y Vasquez, ed.,p. 103-110.

DOBYNS, Henry F. y Vazquez, Mario C., editores.

Migración e integración en el Perú.
Lima, estudios andinos, 1963. Monografías andinas, n.2.

DOBYNS, Henry F.

Migración e integración
En: Dobyns y Vazquez, ed.,pp. 18-20

DOUGHTY, Paul L.

El caso de Haylas: un distrito en la perspectiva nacional.
en: Dobyns y Vazquez, ed.,pp.111-127

GARAYAR, P., Gregorio

Notas demográficas sobre la migración interna.
en: dobyns y Vazquez, ed.pp.30-33

NUN, José.

Marginalidad y otras cuestiones.
(inédito, a aparecer en la Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales). Respuesta a F.H. Cardoso.
Presentación. en "Revista latinoamericana de sociología", n/69/2 v.5, Julio de 1969, pp. 174-177.
Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal. En: "Revista latinoamericana de sociología", n/69/2, v 5, julio de 1969, pp. 178-236

QUIJANO; Anibal.

Dependencia, cambio social y urbanización en Latinoamérica. Santiago, CEPAL, 1967. División de asuntos sociales, borrador para comentarios. (noviembre de 1967)

La urbanización de la sociedad en América Latina. Santiago, CEPAL, 1967 (versión preliminar).

Redefinición de la dependencia y marginalización en América Latina. Santiago, CESO, 1970. Documento de seminario.

Urbanización y tendencias de cambio en la sociedad rural en Latinoamericana. Santiago, CEPAL, división de asuntos sociales, mayo 1967.

SINGER, Paul.

Forca de trabalho e emprego no Brasil.

BLIBLIOGRAFIA SOBRE PERU

ABATE CUFFINI, Gloria Y ESPINOZA VALENCIA, Lidia.

Fuentes de migración a una zona antigua de Lima.
En: Dobyns y Vazquez, ed., pp.45-50.

ALERS, Oscar Jr. y APPELBAUM, Richard P.

La migración en el Perú, un inventario de proposiciones.
Un proyecto del Instituto de estudios peruanos. Lima, centro de estudios de población y desarrollo, 1968, v.1, n.4, serie original n.2

ANDREWS, David H.

Migración e integración en Paucartambo en: Dobyns y Vazquez, ed.pp. 143-151.

GHERSI BARRERA, Humberto.

Características de la migración en el distrito de Marcará.
En Dobyns y Vázquez, ed., pp. 128-134.

HERMAN, Mauricio.

Migración y la capacitación de la mano de obra.
En: dobyns y Vázquez, ed., pp. 21-23.

HOLMBERG, Allan R.

Introducción.
En: Dobyns y Vázquez, ed.

MALPICA S.S. Carlos.

El mito de la ayuda exterior. Lima,
Francisco Moncloa, 1967.

MARTINEZ ARELLANO, Hector

Las migraciones internas en el Perú.
En: "Estudios de población y desarrollo. Lima, centro de estudios de población y desarrollo, 1968, v.2, n.1, serie original, n.3.

MATOS MAR, José.

Consideraciones generales acerca del proceso migratorio en la ciudad de Chimbote.
En: Dobyns y Vazquez, pp. 72-77.

PAREDES ARANA, Ernesto.

Fuentes de la población de la barriada de Fray Martín de Porres.
En: Dobbins y Vázquez, ed., pp. 51-55.

PERU. Oficina Nacional de Estadística y Censos.

Boletínde análisis demográfico. Lima, 1969,
Número especial de "Análisis Demográfico", 1970.

QUIJANO, Aníbal.

Carácter y perspectiva del actual régimen militar en el Perú.
Santiago, CESO, 1971, 2a. ed., (documento de seminario).

ROY, Krishna

Aspectos saltantes del estudio de fecundidad en "El Agostino". En: "Estudios de población y desarrollo", n.4, v.3, noviembre 1969, Serie original.

SALAZAR H. Julia.

Aspectos demográficos de la fecundidad en Lima metropolitana. En "Boletín de análisis demográfico. Lima, dirección nacional de estadística y censos, 1968, n.8.

Fecundidad del Perú, por regiones, a través de los datos censales de 1961. En: "Boletín de análisis demográfico". Lima, dirección nacional de estadística y censos, 1967, n.6, pp. 1-29.

La posible situación demográfica del Perú en el año 2.000. En: "Boletín de análisis demográfico". Lima, dirección nacional de estadística y censos, 1968, n.8, pp. 48-76.

SERVICIO DEL EMPLEO Y RECURSOS HUMANOS

Diagnóstico de la situación de los recursos humanos. Lima, Servicio del empleo y recursos humanos, 1966.

SOLER, Eduardo.

Fuentes de migración al complejo agrícola-industrial de paramonga. En: Dobyns y Vázquez, ed., p. 82-87.

SOLIS, César A.

Fuentes de migración al puerto industrial de Chimbote-1960. En: Dobyns y Vázquez, ed., p. 78-81.

STYCOS, Joseph Mayone.

Empleo de mujeres y fecundidad en Lima, Perú. En: "Boletín de análisis demográfico". Lima, dirección nacional de estadística y censos, 1968, n.8, pp. 34-47.

STYCOS, Joseph M. y Richards de DOBYNS, Cara.

Fuentes de la migración a la Gran Lima. En: Dobyns y Vázquez, ed. pp. 37-44.

VASQUEZ, Mario C.

Proceso de migración en la Comunidad de Vicos-Ancash. En: Dobyns y Vazquez, ed. p. 93-102.

(Resúmenes de esta bibliografía están en poder del Prof. Duque).