

Algunas hipótesis acerca de las transformaciones en los procesos de trabajo en el capitalismo.

El sector neo artesanal y los topistas en Uruguay

*Marcos Supervielle
Nelson Argones
Ana López
Graciela Prat*

Esta ponencia es realizada por miembros del equipo de investigación del Proyecto Interdisciplinario de Agroindustria, P.I.A., Los Actores Sociales en la Industria textil.

El equipo, en su totalidad, está compuesto por: Marcos Supervielle (Director del subproyecto), Graciela Prat, Nelson Argones, Ana López, Martha Márquez y Susana Lamschtein, bajo la dirección general y coordinación de Alfredo Errandonea.

I. Introducción

En el marco del Programa Interdisciplinario de Agroindustria, cuyo objetivo es la búsqueda de las potencialidades productivas y equitativas de la agroindustria en Uruguay, nuestro trabajo se acota el análisis de la dimensión social en el sector textil fibra lana.

El desarrollo industrial de Uruguay se corresponde con su ubicación como país dependiente en la cadena internacional, resultante de la división internacional del trabajo. Ahora bien, la categoría dependencia, como factor determinante externo, no basta para explicar las distintas vías de desarrollo y de industrialización dependientes que van elaborando los distintos países. Son los factores internos propios de cada país los que dan forma concreta a los factores externos, generando situaciones de desarrollo desigual y combinado.

El sector textil uruguayo aparece así con características propias diferenciadoras de los sectores textiles de otros países también dependientes de América Latina. Dicho sector presenta una gran diversificación de técnicas y estrategias productivas, desarrolladas por empresas de distintos tamaños con

capitales nacionales o transnacionales, orientadas al mercado interno o externo exclusiva o combinadamente.

Ahora bien, las distintas modalidades de procesos de trabajo que coexisten en el sector no pueden ser explicadas únicamente por categorías estructurales tanto internas como externas. Y si bien debemos partir de éstas, como parámetro de las variaciones concretas, su análisis debe integrarse con el estudio de la lógicas de los distintos actores sociales que participan en esos procesos. Estos actores, en tanto potenciales protagonistas de un eventual proceso de agroindustrialización son, pues, nuestro objeto de estudio. El conocimiento de las distintas lógicas y estrategias que los perfilan y de la distribución numérica de los mismos nos permitirá elaborar hipótesis acerca de sus tendencias evolutivas y su incidencia en los procesos de producción.

Como avance de nuestra investigación hemos seleccionado para este documento dos grandes centros dinámicos de la industria textil, que aparecen como dos alternativas diferentes de organización de la producción que no corresponden, como podría creerse, a distintas fases del desarrollo industrial, sino que forma parte de una misma dinámica a nivel mundial: éstos son el sector neoartesanal y los topistas. Analizaremos la evolución del proceso de trabajo en Uruguay en relación a las distintas fases de la evolución a nivel mundial, las variables socio-económicas que contextualizan la aparición de estas dos formas nuevas, y las distintas lógicas y estrategias empresariales que determinan modelos distintos en la organización de estos procesos. Por último, adelantaremos algunas hipótesis acerca de: a) las modi-

ficaciones que estos cambios suponen para la clase trabajadora y b) cómo enfocar la búsqueda de nuevos modelos de equidad.

II. Evolución del proceso de trabajo

Para poder realizar algunas hipótesis acerca de la forma en que Uruguay se inserta en la división internacional de trabajo (al menos en fibra lana) en esta etapa, es necesario partir de un rápida revisión de las distintas etapas de la evolución de los procesos de trabajo a nivel mundial. Todo ello para poder comprender las modalidades particulares de adaptación de los procesos de trabajo en Uruguay.

El proceso de trabajo por el cual el hombre modifica los objetos de la naturaleza con la ayuda de los medios de trabajo, ha evolucionado a lo largo de la historia articulando sus principales elementos constitutivos de forma distinta según el grado de desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción a que diera lugar el modo de producción predominante.

Para analizar la evolución de los procesos de trabajo industrial, interesa recoger los aportes de Touraine sobre el tema. Según él, la situación del obrero como parte del aparato productivo, así como la evolución técnica del trabajo, van definiendo el control que el obrero ejerce sobre su trabajo y el grado de alienación. De esta forma existirían tres fases en la evolución profesional del trabajo, que se suceden pero que sin embargo pueden coexistir en un mismo momento histórico e incluso en una misma industria. Describe dicha evolución "el pase de una fase A, caracterizada por el predominio de la acción autónoma del obrero calificado, a una fase B en la cual el predominio de la organización centralizada del trabajo va aliado al mantenimiento del trabajo de ejecución directa, y a una fase C que aparece cuando las tareas obreras no están ya sino indirectamente ligadas a la producción". Siguiendo este razonamiento, veríamos que, en la primera fase, el obrero es juez de su flexibilidad, domina el cuándo y cómo, pues es él quien escoge las herramientas y elige los métodos y los actos apropiados para hacer su tarea. Su aprendizaje se hace sobre la máquina, en ella adquiere su habilidad y su conocimiento. El maestro es quien forma al aprendiz y la promoción de los obreros se hace por adquisición de experiencia en la práctica. La experiencia es un capital que se negocia con la jerarquía, quien contrata capacidad física más experiencia en un solo paquete. El poder técnico está en el taller y es el capataz quien resuelve los problemas. En esta fase, pues, no hay trabajo en equipo, y tanto la responsabilidad como la autonomía del obrero son grandes. La fase B corresponde a la aparición de las grandes series. Se pasa por un proceso de descomposición del trabajo: la máquina única de la fase A se

descompone en múltiples máquinas especializadas en una sola operación. El trabajador se vuelve no calificado, su función es alimentar y desalimentar a la máquina herramienta.

En este período, que es el de expansión imperialista, es que el trabajador pierde la globalidad del proceso: se hace el corte real entre trabajo manual y trabajo intelectual. Las implicancias son muchas: el trabajador no necesita ser experimentado; no necesita más información; conoce poco a su máquina; pierde toda su responsabilidad a nivel de proceso y pierde su autonomía; pierde la posibilidad de ser promovido; entra en relación de sumisión con la jerarquía, el "bureau" de organización y métodos, pues hay transferencia de los conocimientos del taller al "bureau". Aparece la categoría de obreros especializados en sustitución de los calificados y, al lograrse series más grandes, aumenta el número de trabajadores y se configura el concepto de trabajador colectivo. Al mismo tiempo crece la distancia social entre el obrero y el patrón.

En la fase C se da una recomposición del trabajo por razones de presión económica, necesidades de producción de muy grandes series y el desarrollo de la automatización. Una sola máquina vuelve a reagrupar las máquinas unitarias y realiza las distintas operaciones (máquinas-transfer o cadenas). En esta etapa el concepto de automatización implica únicamente mecanización. Se reduce la cantidad de trabajadores y aparece un nuevo tipo de calificación, ya no con respecto a la materia prima sino con respecto a la máquina; las tareas fundamentales son de vigilancia y control; el obrero de mantenimiento, con una especialización muy parcial, se vuelve vital, pues aquí el principio central es el de interdependencia del sistema global. Es necesario que el todo marche y se mantenga marchando, y cualquier desinteligencia hace que se interrumpa el proceso, por lo que el sistema humano debe presentar relaciones fluidas y sin contradicciones entre los trabajadores, ya que el conflicto es siempre disfuncional. Las fases y su pasaje de una a otra se explican por la necesidad de series cada vez mayores.

Puntualicemos brevemente que esta periodización nos resulta válida en tanto no se considere como un esquema lineal simple, y señalamos las limitaciones estructuralistas de este enfoque en tanto considera el proceso de trabajo como determinante de los actores y deja de lado la relación inversa, que implica incorporar los elementos subjetivos explicativos de la participación que a su vez los actores tienen en la conformación de dicho proceso.

Ahora bien, si consideramos como eje del análisis del proceso de trabajo a la norma de rendimiento de la fuerza de trabajo, veremos que cualquier modificación de la organización del trabajo resulta siem-

pre de una profundización de este principio. Así podemos entender que el progreso técnico está determinado por el endurecimiento de las normas de rendimiento.

En este sentido, el pasaje de la fase A a la fase B tourinianas se corresponde con la aparición del taylorismo. Se inicia con él la denominada Organización Científica del Trabajo. La influencia de Taylor comienza en 1890, y su teoría surge como respuesta a las luchas obreras de fines del siglo XIX, cuyos dos hitos fundamentales eran la reducción de las horas de trabajo y mejorar las condiciones del mismo. El capitalismo sólo puede recurrir al aumento de la intensidad (plusvalía relativa): acelerar la cadencia de los movimientos y reducir el "tiempo muerto" son los objetivos tayloristas. Para combatir la autonomía relativa de los puestos de trabajo, que permite al obrero el control sobre las condiciones de su trabajo, se buscará la apropiación del conocimiento de los trabajadores, y esto se realiza en tres etapas: a) se descomponen las tareas, b) se analizan todos los elementos como movimientos, reacciones psicofísicas, etc. y c) se recomponen la tarea eliminando todo lo innecesario. O sea que se estudia el conocimiento tradicional del obrero, se le sistematiza y se estandariza. Estos esquemas llevan a nuevos métodos de producción a la creación de máquinas-herramientas, con la consecuencia lógica que es la organización del trabajo en equipo. Además de las reglas que buscan la reducción del "tiempo muerto", uno de los principios es separar los trabajos de concepción de los de ejecución, trasladando los primeros al "bureau" de Organización y Métodos y dejando al taller únicamente las funciones manuales. Se crea así un sistema piramidal y jerárquico que reduce la creatividad individual y despoja al trabajador del control sobre su propio proceso de trabajo. Para estimular la producción propone, además, el sistema de remuneración por rendimiento, y la simplificación del trabajo reduce la exigencia de experiencia y calificación profesional.

Henry Ford continuará desarrollando la Organización Científica del Trabajo, profundizará la división técnica y social del trabajo con una mayor parcialización de las tareas. El fordismo caracteriza el régimen de acumulación intensiva, en que se busca la articulación del proceso de producción y del modo de consumo. Introduce la cadena de montaje semiautomático, que ya no hará necesariamente la remuneración según rendimiento y que implicará la incorporación de equipos costosos. La dinámica de las grandes series implicará la modificación de los modos de vida y normas de consumo de los trabajadores, apareciendo la unidad "trabajador-consumidor". Si bien el "taylorismo-fordismo" durante un cierto tiempo logró reducir los costos laborales e

incrementar la productividad, ha generado contradicciones que llevan a su cuestionamiento desde el punto de vista capitalista, y hoy no parece ser la forma más eficaz y económica de organización. No se ha logrado eliminar el "tiempo muerto" por falta de equilibrio entre las líneas de producción y las operaciones de los puestos de trabajo sucesivos, con lo que no se maximiza el tiempo de funcionamiento de las máquinas y se amplía el tiempo ocioso en que materia primas e insumos intermedios quedan en fábrica sin ser manufacturados. Por otra parte, este tipo de organización, por el gran tamaño y por el costo de sus inversiones, presenta una rigidez que no es acorde con las exigencias de flexibilidad del mercado actual. Las tasas de ganancia se ven afectadas, además, por una elevada conflictividad, así como por las consecuencias del desinterés generado por la monotonía de las tareas repetitivas: ausentismo, poca atención a la calidad de la producción, etc.

¿La evolución científico-técnica actual representa una nueva fase? La discusión en torno al alcance de la llamada Revolución Científico Técnica (RTC) ha llevado a tomar diversas posiciones. Para algunos ésta puede considerarse como una nueva fase del proceso de trabajo capitalista -fase D, podríamos denominarla-, para otros, los avances científicos (cibernetización, quimización, nuclearización), han revolucionado las relaciones capitalistas de producción. Esta discusión está planteado en términos polares entre Richta y Coriat, en el sentido en que para el primero la ciencia se ha convertido en una fuerza productiva; en cambio para el segundo, aunque la ciencia ha producido transformaciones técnicas importantes no ha modificado la forma de valorización del capital.

Indudablemente, tal como lo dice Aglietta, las modificaciones en las relaciones de producción introducidas por la aplicación del conocimiento científico han sido importantes en la etapa "neofordista" actual, pero son modificaciones de grado (creciente desvalorización de los trabajadores especializados, eliminación del rendimiento para el cálculo del salario, prescindibilidad creciente de los trabajadores productivos, reforzamiento de los departamentos de trabajo intelectual). El sentido y la orientación del avance tecnológico buscan flexibilizar y aumentar la autonomía en los puestos de trabajo; flexibilizar la relación entre la producción y la demanda del mercado; flexibilizar la estructura de autoridad disminuyendo las unidades haciéndolas más cooperativas y romper las barreras entre el taller y la oficina.

Al respecto, Neffa realiza una excelente descripción.

Sin embargo, lo que parece esencial, para el Uruguay al menos, la incorporación a esta nueva fase implica desarrollar productos en series todavía más

grandes que en las fases anteriores y presupone una infraestructura de insumos tecnológicos cada vez mayores y de un soporte humano, de conocimientos científicos, cada vez más diversificado.

III. Procesos de trabajo y su forma de incorporación en Uruguay

¿De que manera Uruguay acompañó la evolución mundial y cuáles son las tendencias actuales? En el marco de nuestra ponencia esta pregunta está, obviamente, referida a las distintas fases del proceso de trabajo y su evolución a nivel mundial descrita precedentemente. Y para responderla, debemos necesariamente referirnos al proceso de sustitución de importaciones e industrialización protegida que se verificó en el país a partir de la crisis de los años treinta, y que en los años 1946 y 1955 se desplegó hasta el máximo de las posibilidades en que el modelo fue concebido.

En efecto, entre 1946 y 1955 se conjuntaron factores de índole internacional e interna que visualizaron en nuestro país un crecimiento acelerado y sostenido en el cual el sector industrial protegido desempeñó un papel central.

Entre los factores de índole internacional merecen destacarse las condiciones provechosas que surgen para Uruguay en las situaciones de conflagración mundial y de la guerra de Corea. En el período considerado se produjo un importante incremento de los bienes de producción primaria nacional por su demanda externa, a la vez que generaba una relación de intercambio favorable por la elevación de los precios de dichos productos. El comercio internacional proporcionó así una masa de reservas —oro y divisas— durante la segunda Guerra Mundial, que permitieron al país abastecerse de los bienes de capital, materias primas y otros insumos que posibilitarían el proceso de expansión de la industria.

Entre los factores de índole interna, parece decisivo el retorno del batllismo al poder en 1947, con el acceso a la presidencia de Luis Batlle Berres, quien tenía una concepción decisivamente favorable a la industrialización del país.

La estrategia de industrialización elegida fue, como se ha dicho, la sustitutiva de importaciones. Estrategia que no fue peculiar en Uruguay. Por el contrario, algunos de sus principios rectores fueron llevados adelante por otros países latinoamericanos, y aunque no nos detendremos en señalar las diferencias y semejanzas de los distintos procesos, podemos afirmar, con lo señala María de Conceção Tavares, que es común que dicha estrategia se inicie por la vía más fácil, es decir, por la producción local de bienes de consumo terminados que antes se importaban íntegramente.

La tecnología requerida para ello es relativamente poco compleja y requiere de dotaciones de capital no muy elevadas. Sin embargo, el elemento central está en el mercado existente o que es posible crear para estos productos. En Uruguay la creación y ampliación del mercado interno fue precisamente una de las condiciones dinamizadoras del proceso industrial protegido.

El país nunca superó esta fase inicial de la industrialización por sustitución de importaciones y ello será una de las causas del posterior estancamiento y crisis del modelo.

La estrategia se basó asimismo en el papel rector del Estado, con una alianza entre las elites gobernantes y los sectores industriales, que incluyó en cierto modo a los trabajadores urbanos. Así, el modelo se sustentó en un elevado proteccionismo, en un importante control del comercio exterior y de cambios, con el fin de proveer a los industriales de las divisas necesarias (a tipos de cambios preferenciales) para la adquisición de bienes de capital y materias primas, recibiendo por ésta y otras vías una renta extraordinaria transferida de otros sectores nacionales e internacionales.

El proceso provocó un crecimiento de diversas ramas industriales, entre las que merecen destacarse en función de nuestro trabajo, las Textiles y de Vestimenta y Confecciones, crecimiento que se aceleró en gran medida debido a la incorporación de nuevos equipos importados que permitieron al país acompañar los niveles de innovación tecnológica del mercado mundial.

Lo que importa desde la perspectiva de los procesos de trabajo y de la construcción de los actores relacionados a los mismos es que las plantas que se construyeron se hicieron siempre con la mejor tecnología disponible para la época. Este hecho hace que Uruguay se incorpore a la fase B, e inclusive C, sin haber pasado por la fase A, y, para que esto fuera posible, se realizó a nivel de empresa, no del sector. En efecto, las plantas se constituyeron como auténticos “enclaves” industriales, realizando muchas veces toda la producción de insumos intermedios entre el producto agropecuario hasta el producto consumible directamente. En el caso de la fibra lana, las plantas debían lavar, peinar, hilar y tejer por lo menos. Los frigoríficos tuvieron una integración vertical similar. Este hecho generó actores vinculados a la producción, empresarios, trabajadores, técnicos con características particulares. En relación a los empresarios, podemos decir que en esta etapa se acuñan actitudes, resultantes de las “lecturas” que los mismos hacen de las experiencias vividas, que perdurarán hasta nuestros días y que explican, complementariamente a las dificultades internacionales crecientes, la incapacidad para sortearlas, por haberse generado una lógi-

ca-estrategia orientada a prosperar a la sombra del poder gubernamental y a las rentas que éste pudiese transferirles.

Un dato muy relevante es que, entre 1945 y 1955, si bien la industria creció a una tasa acumulativa anual, de 8,5%, la capacidad para proyectar este crecimiento (y multiplicarlo) vía exportaciones industriales fue muy baja, sin duda debido a las políticas de los países centrales, que trabaron al ingreso de importaciones de este tipo desde la periferia. Pero también, y de manera muy relevante, debido a las limitaciones de los actores locales del proceso. Los empresarios no desarrollarán una vocación de penetración en el mercado internacional, como tampoco tomarán a su cargo el desarrollo de los conocimientos y habilidades necesarios para desenvolverse en situaciones de toma de riesgo y planificación de una expansión por fuera del pequeño mercado interno local.

Las seguras condiciones de sobrevivencia que proporcionaba el Estado al interior de fronteras, sin exigencias mayores acerca de profundizar la sustitución de importaciones a otras fases, creemos que contribuyen a generar un síndrome empresarial crecientemente rentista, básicamente doméstico y proclive a una estrategia de relacionamiento con el actor estatal que procuraba la protección permanente para sus actividades.

El desenvolvimiento industrial orientado básicamente hacia el mercado interno implicó, como decíamos, potenciar y ampliar la demanda interna.

Esto se procuró por dos vías: por el incremento de los salarios reales de los trabajadores y por aumento del empleo.

Ahora bien, en cuanto al empleo, el estancamiento del modelo sustitutivo de importaciones en su fase inicial hace que el sector industrial no pueda ampliar significativamente su capacidad de oferta laboral, y el número de ocupados sólo podrá crecer en el sector terciario de la economía, especialmente en el sector público. (Según datos de D'Elía [1986], en menos de 20 años los funcionarios públicos se triplicaron, pasando de 57.500 en 1938, a 168.532 en 1955.)

A partir de mediados de los años cincuenta, el país comienza a rezagarse en relación a los avances científico-técnicos a nivel mundial.

Esto está directamente vinculado con las limitaciones que genera el estancamiento del modelo sustitutivo de importaciones en la primera fase (sustitución de bienes de consumo) y con un cambio de contexto internacional. El cambio de la estructura de las importaciones no implica obviamente que las mismas dejen de tener importancia, puesto que la capacidad para importar es vital en un proceso sustitutivo, como también lo son las divisas necesarias

para adquirirlas. Aquí debe recordarse que la ganadería, que proveía buena parte de los excedentes exportables, permaneció estancada desde 1930.

La evolución de las distintas fases de los procesos de trabajo precedentemente reseñadas, se ve fuertemente afectada por el estancamiento del proceso de industrialización.

A la vez, las inversiones extranjeras industriales estuvieron prácticamente ausentes en Uruguay. El país carecía de atractivos para que la misma se radicara: carencia de recursos naturales, reducido tamaño de mercado, ausencia de mano de obra barata, etc. Esto distanció aún más la brecha que comenzó a producirse entre el mercado uruguayo y el mundial respecto a los avances científico-técnicos y las repercusiones sobre los procesos de trabajo.

Los acontecimientos posteriores a 1955 sólo han agravado la situación respecto de algunas variables claves que afectan la forma de los procesos de trabajo. Una caída sostenida y ostensible del salario real generó progresivamente también una puesta en disponibilidad de fuerza de trabajo, que desestimula inversiones intensivas de capital, que refuerzan las condiciones estructurales desestimulantes como la pequeñez del mercado interno, la condición periférica del país y su obligada situación de tomador de precios y, como ya hemos dicho, un desarrollo industrial que nunca se planteó trascender las barreras del mercado interno.

Al fracaso del modelo sustitutivo de importaciones sucedieron políticas económicas erráticas en cuanto a un proyecto alternativo. Se fueron agravando el estancamiento, la inestabilidad política y la crispación de los conflictos sociales. La fuerza de trabajo comenzó a procesar la vía de la emigración internacional, registrándose así un singular comportamiento del trabajador desalentado (Prates, 1981).

Asimismo se fue gestando un nuevo modelo de país en el plano socio-político, que desembocaría en la dictadura de 1973, pero que tiene sus antecedentes en el autoritarismo civil que se sucede desde 1968 en adelante.

Un Estado cada vez más coercitivo, con políticas económicas crecientemente neoclásicas y monetaristas, generaron las condiciones del experimento neoliberal en Uruguay. La aplicación de la coerción y el manejo del desempleo permitieron que se pudiera forzar una baja de los salarios reales.

Prates (1987) resume adecuadamente algunas consecuencias sociales del cambio político y de orientación económica en el experimento neoliberal:

a) El salario real decrece en un 45% en 1979 con respecto a 1971.

b) La distribución regresiva del ingreso, pasando el estrato superior (10% de la población) de una

participación del 27,7% al 40,8% en el ingreso total entre 1973 y 1979.

e) Crecimiento negativo del consumo interno privado: tasa media anual de -0,54 entre 1974-1979 (Wonsewer y Notaro, 1981).

d) Desocupación sectorial, particularmente en la industria orientada al mercado interno, lo que afectó particularmente la fuerza de trabajo masculina (...).

e) Reducción de los gastos sociales del Estado, recargándose a la familia, y otros grupos primarios, crecientemente, el costo de las actividades reproductivas. Entre 1974-1979 los gastos en salud bajan del 17,2% al 6,4% en tanto los de educación decrecen del 19% al 11% (...).

En suma, bajo el modelo autoritario, lo "público" se privatiza en lo económico y social, mientras la esfera privada de la familia debe integrarse crecientemente a la esfera de la producción (Prates, 1987). Se generará así una amplia disponibilidad de fuerza de trabajo barata que, aun hoy, luego del retorno democrático, sigue estado disponible.

Los empresarios contarán, pues, con esta variable dentro de su perspectiva estratégica, en particular aquellos que se orientan hacia el mercado externo.

Lo precedentemente expuesto es condición para que se posibilite en el país una fase diferente (D') en cuanto a los procesos de trabajo, respecto de las que se verifican actualmente en el mundo desarrollado.

IV. Evolución de los procesos de trabajo en el sector textil en el Uruguay actual

Si observamos el impacto de la R.T.C. en la industria textil a nivel mundial, podremos comprobar que ésta se ha modificado más en los últimos 20 o 30 años que en los 300 anteriores. La pregunta es cuáles han sido las transformaciones que ha tenido la industria textil uruguaya y más en general la manufactura, en la que se ha incorporado un dinámico sector de tejedoras manuales de importante crecimiento en cuanto al empleo generado. Dos sectores parecen adquirir cada vez mayor dinamismo, son el recién mencionado, de las tejedoras manuales, y el de las peñadurías.

Intentaremos mostrar que el crecimiento de estos dos subsectores se debe al mismo proceso de reubicación en la división internacional del trabajo y de alguna forma estos nuevos subsectores dinámicos corresponden a la aparición de nuevos tipos de actores sociales, diferentes de los anteriores.

a. Expansión neoartesanal

El sector neoartesanal textil ha adquirido, en Uruguay, un dinamismo y una expansión que podría interpretarse como una ruptura en el proceso de evolución del trabajo que caracteriza al capitalismo

en la época actual, expresada en un retroceso a formas "precapitalistas" de producción.

Entendemos, sin embargo, que esto no es así, y que dicho fenómeno no es ajeno al desarrollo del capitalismo nacional e internacional. Por el contrario, es parte integrante de él, y se corresponde con los procesos de cibernización, quimización y robotización, como distintos aspectos de un mismo fenómeno.

Como veremos, la organización del trabajo neoartesanal no reproduce relaciones artesanales de producción, por el contrario es una forma especial de organización capitalista de la producción: el trabajo informal. Este sector informal, engrosado por la incorporación de fuerzas de trabajo secundarias, que antes no estaban en el mercado capitalista, presenta así infinidad de redes de tejedoras domiciliarias, redes que no son más que una forma de organización de trabajo asalariado.

El contexto

Después de la Segunda Guerra Mundial, el capitalismo transnacional funciona como un sistema integrado que opera con una lógica global que lleva a la homogeneización de la tecnología, la producción y el consumo.

El desarrollo industrial así determinado reproduce la dependencia, por el desequilibrio entre la generación de divisas y la necesidad de importación de tecnología y equipos de los países industrializados.

En el sector textil, a pesar de la protección estatal (vía reintegros, etc.), se llega a una obsolescencia tecnológica que le impide competir internacionalmente.

La búsqueda de posibles salidas se agota en tres grandes posibilidades: 1) el mercado interno, 2) las "brechas" de mercados coyunturales y 3) el aumento del plusvalor, o sea incorporación de trabajo manual.

Ahora bien, la política de retracción del mercado interno, en su expresión principal, la caída del salario real, es lo que permite la puesta en disponibilidad de nuevas fuerzas de trabajo. La sobreexplotación de las fuerzas secundarias incorporadas, fundamentalmente mujeres y jóvenes, se logrará por la necesidad de ingresos complementarios familiares.

Las redes de trabajadores domiciliarios aparecerán, pues, como una nueva forma de organización del trabajo, coherente con las necesidades de generación de excedentes y acumulación de capital.

La inserción en el mercado internacional

Este trabajo neoartesanal se articula internacionalmente de manera diferente a como lo hacen países como Perú, Méjico o Ecuador. Estos últimos se

orientan por una estrategia de imposición de productos basados en culturas autóctonas. Uruguay, en cambio, se orienta por el consumo capitalista de los países centrales y su estrategia no es de imposición de productos sino de búsqueda de precios y de adecuación de procesos a esas demandas. Dentro de esta estrategia general podemos encontrar dos lógicas con matices diferenciadores. Una modalidad es la que recoge y discute información con sus consumidores (diseño, etc.) y otra la que recoge información (en Europa, por ej.) y elabora los productos siguiendo los últimos lineamientos de la moda, pero manteniendo elementos característicos que le dan cierta identificación a nivel nacional e internacional.

Los segmentos de mercado a que esta industria tiene acceso son de consumo de alta calidad. Esto importa para entender la articulación de esta neoartesanía con los últimos adelantos tecnológicos. Es la estandarización de alta calidad industrial lograda por la cibernización, etc., lo que lleva a la valoración, para ciertos sectores sociales, de una elaboración de alta calidad en trabajo manual. Y aquí podemos ver que si bien normalmente se explica que el desarrollo de trabajo manual domiciliario se da en aquellos procesos que presentan resistencia a la mecanización (por ejemplo la costura), no es el caso de los tejidos manuales, ya que procesos tales como la elaboración de sweaters, por ejemplo, han sido altamente mecanizados, lográndose excelentes niveles de calidad y terminación. Creemos, pues, que el concepto "estandarización" sirve para explicar la demanda de este tipo de trabajo manual y al mismo tiempo aclara el punto teórico de articulación de la neoartesanía y la tecnología de punto como elementos de un mismo proceso mundial.

La organización del trabajo

El modelo neoartesanal de tejido de punto conforma uno de los sectores más dinámicos de la industria textil; además de estar entre los primeros puesto en la exportación. En nuestra investigación de campo ya hemos detectado 5.500 tejedoras, lo que nos permite hacer una estimación total cercana a las 7.000, considerando las dificultades que implica obtener información de organizaciones "clandestinas".

Las entrevistas realizadas nos permiten adelantar algunas consideraciones. En primer lugar creemos que este modelo recoge y aplica principios tayloristas de organización: a) si bien no hay un claro distanciamiento del trabajador con respecto a los objetos, los medios y los productos del trabajo, con respecto a la división social del trabajo se cumple con el principio taylorista de separación entre las funciones de concepción y organización, por un lado, y las de mera ejecución, por otro; b) la eliminación del tiempo muerto se logra por completo ya que se paga

estrictamente el producto elaborado, y el precio del mismo se fija con los criterios de racionalización y economía de movimientos (para calcular el tiempo mínimo necesario), corriendo a cuenta del trabajador toda pérdida productiva por concepto de agotamiento, distracción, menor destreza o aptitud individual, y c) el pago a destajo implica, por otra parte, la aplicación del sistema de incentivos, recomendada por Taylor.

Podemos afirmar, además, que en general esta nueva forma de organización permite eliminar pérdidas en capital fijo por obsolescencia de maquinaria; eliminar grandes inversiones en innovación tecnológica; eliminar gastos de capital variable como luz, agua, a veces transporte (que corre a cuenta del trabajador) y eliminar riesgos de pérdida por calidad (ya que el control es previo al pago).

Por otra parte, desde el punto de vista laboral, se dificultan las posibilidades de agremiación y, por lo tanto, de conflicto. Sólo han podido apreciarse algunas formas primarias de resistencia individual a los niveles de explotación, que en alguna forma lograron cierta generalización, provocando respuestas patronales también generalizadas. Así por ejemplo, se distinguen tres fases que describimos: 1) la tejedora iba a la empresa y retiraba los bolsos con lana. Muchas desaparecían con los bolsos; 2) el empresario supera estas situaciones y empieza a llevar la lana al domicilio de la tejedoras, pero la respuesta será el robo de ovillos; 3) los empresarios superan esto pesando la lana que entregan; y la respuesta es tejer en lugares húmedos, con ollas haciendo vapor para que la lana pese más.

No nos podemos detener, en este trabajo, en la descripción de las formas concretas de organización de las redes, las relaciones entre jefas de grupo y tejedoras, las distintas formas de subcontratación, etc. Sin embargo, mostraremos cómo también en este sector se pueden diferenciar tres modelos distintos de organización que se corresponden con la tipología empresarial que expondremos más adelante, donde diferenciamos tres tipos diferentes de lógica-estrategia: a) rentista, b) especuladora y c) integrada:

a) Ubicamos dentro de la categoría rentistas a aquellas redes de tejedoras que elaboran productos tradicionales, muchas veces comercializados directamente por ellas o, lo que más se ha desarrollado, aprovechando mecanismos de solidaridad (nacionales e internacionales) que de distintas formas colaboran en la generación de una renta. En efecto, muchas redes organizadas en torno a la Iglesia u otras organizaciones solidarias de distinto tipo, logran ventas o donaciones (que puede llamarse financiamientos o préstamos) que son las dinamizadoras de estas redes. De hecho, en estos casos no se desarrollan lógicas de mejoramiento del producto ni de acumulación de

capital, etc., sino que la perspectiva es, generalmente la de mantener financiaciones permanentes. Así, cuando se termina el préstamo, se solicitan nuevos préstamos y se sigue buscando la apropiación de una renta social generada en otro lado y que, por otra parte, nunca son montos excesivamente importantes.

Vemos así que en muy pocos casos este tipo de experiencia ha logrado transformarse y superar este tipo de lógica empresarial.

b) Hay otro tipo de redes cuya organización es realizada generalmente en forma externa a las tejedoras, por algún empresario cuya función central es la comercialización nacional e internacional del producto y que no se preocupa generalmente por buscar diseños originales sino que se limita a la copia de los mismos. La lógica estrategia de estos empresarios es la que llamamos "especuladora", en tanto organizan este tipo de sistema de trabajo únicamente en función del "negocio". Intenta tener el mínimo de obligaciones contractuales con las tejedoras y no realiza inversiones con proyección largoplacista. Esta estrategia presupone una gran fluidez en el mercado, al tiempo que genera un tipo de tejedoras que están dispuestas a ofrecer sus servicios al mejor postor, a cuenta y riesgo de lo que supone su informalidad.

c) Hay un tercer tipo de redes, donde una lógica estrategia empresarial integrada supone una articulación mucho más completa entre la producción (tejido) y la comercialización, pensada ya no como tomador de precios sino en la búsqueda de imposición de productos.

Esta estrategia puede suponer, en función de los mercados, modas, etc., tanto retroceder hacia las primeras etapas del hilado y del cardado, como, por el contrario, ir abandonando el sector estrictamente artesanal para pasar a fases semi-industriales, con equipamiento y maquinaria adecuada. Esta flexibilidad presupone una muy alta calificación de los trabajadores, al tiempo que puede llegar a organizaciones muy complejas, nacional e internacionalmente, para integrar las distintas fases del proceso de producción-comercialización por un lado, y diseño-producción por otro.

b. Expansión de las peinaduras (tops)

Las evoluciones de los sistemas de trabajo industrial ha presentado características específicas en Uruguay. La "revolución científica y tecnológica" también ha tenido repercusiones en el sector productivo manufacturero. Los sistemas de trabajo expuestos previamente indican en el ámbito del sector textil lanero la presencia de una modificación que aparece como alternativa, pero hay otras modificaciones que parecen seguir la dirección del avance tecnológico, que se manifiestan en forma heterogénea según las empresas.

El apoyo y protección del Estado alcanzó un pico en la década de los cincuenta. Como vimos, esto se fundamentaba en la visión "industrialista" de los gobiernos respecto al crecimiento económico del país, en la necesidad de impulsar el mercado interno y en las circunstancias del mercado internacional. Estas políticas "industrialistas" no sólo buscaron propiciar la producción de insumos y productos terminados de lana, para el mercado interno, sino también facilitar su exportación. Aunque la exportación de lana sucia y eventualmente lavada encontraba una situación beneficiosa en el mercado externo, la lana peinada (tops) encontraba resistencia de distintos grupos sociales. Los ganaderos estaban interesados en la directa comercialización de la lana o, aún, en su retención para sacar el mejor provecho de los fluctuantes precios internacionales. Los barraqueros, cuyos intereses se aunaban, a los anteriores, manejaban la comercialización y las políticas protectoras para obtener grandes ganancias. Estos intereses conjugados con los de los países fabricantes de tops, en la época (Inglaterra), dificultaban la expansión en el mercado internacional de la venta de lana peinada.

Recién el cambio en la estructura mundial de la demanda de lana abrió la posibilidad de nuevas salidas para Uruguay. Este cambio respondió, en gran parte, a las medidas restrictivas que adoptaron las sociedades avanzadas prohibiendo la instalación de industrias contaminantes —como las de producción de tops—, en defensa de medio ambiente, y la falta de interés en procesos de transformación que suponían baja incorporación de valor agregado. Este proceso de reestructuración de la demanda fue acompañado por las transformaciones político-económicas que se dieron en el país. Los fines de la década del cincuenta significaron el término de la "sociedad de bienestar" y el comienzo de una década de estancamiento; la década del setenta implicó una redefinición de la dinámica de la producción por parte del Estado que se planteaba convertir al país en una potencial "plataforma de exportación manufacturera".

Este cambio en la estructura de la demanda afectó fundamentalmente a los exportadores que veían disminuir las posibilidades de colocación de la materia prima (lana sucia y lavada). Los industriales laneros se veían necesitados de hacer inversiones que permitieran satisfacer la demanda externa y para ello tenían que alcanzar el nivel de exigencias del mercado internacional. Luego de un largo período en que su actividad productiva se había realizado respaldada por el Estado difícilmente podían cambiar su estrategia de inversiones. Especialmente teniendo en cuenta dos aspectos coadyuvantes: las características de ese apoyo y sus efectos en las actividades manufactureras de lana.

Como lo señala, en su época, el dirigente sindical Héctor Rodríguez: "las medidas de protección que se dieron en cantidad de actividades industriales no le plantearon al industrial ningún tipo de exigencias. Por ejemplo, se aseguraba en ese período el incremento de las exportaciones del sector lanero, pero a estos industriales no les plantearon ningún tipo de exigencias tales como la modernización de sus equipos y sus métodos de trabajo para obtener una adecuada posibilidad de competencia internacional; ni siquiera se exigió el aprovechamiento integral de la lana".

Las políticas protectoras también se dedicaron más a favorecer a las empresas que ya tenían una tradición en el sector, que a fortalecer la diversificación de empresas que se ocuparan de distintos procesos o de fases intermedias de la transformación de la lana. Por lo tanto, no tuvieron el efecto de favorecer la constitución de un sector lanero, sino que los impulsos acentuaron la integración vertical.

En efecto, la evolución de la estructura de la demanda internacional, la estructura productiva de la manufactura lanera, la política del Estado durante los años setenta, continuada en los ochenta (sin cambios de relevancia) y las distintas estrategias de los empresarios, propiciaron que los principales impulsores de la elaboración de tops fueran los barraqueros.

Los factores estructurales antes mencionados modificaron el sistema productivo de la lana. Observando las series de exportación de lana, se constata que de 1975 a 1985, comparando la lana sucia y los tops exportados, los tops sobrepasaron, algunos pocos años, a la lana sucia (tomados en toneladas), aunque indudablemente la tendencia hacia la exportación de tops fue creciente.

En cambio, si se comparan las mismas series consideradas en miles de dólares, las toneladas de tops exportadas significaron mayores ingresos que la lana sucia. Esta tendencia al crecimiento de la transformación y de la exportación (notoria en los años ochenta) convirtió al Uruguay en el segundo productor mundial de tops.

Hipotetizamos que estos cambios han tenido consecuencias en los sistemas de trabajo, algunos datos son indicadores de modificaciones en las lógicas empresariales, que han hecho del sector topista un centro dinamizador, como por ejemplo: el aumento de inversiones en tecnología, la dimensión mayor de inversiones en el sector topista que en otros procesos y nuevas formas de orientarse hacia el mercado internacional.

Si se tiene en cuenta las fases de los sistemas productivos puede señalarse en este sector la coexistencia de procesos correspondientes a distintas fases. Un grupo de topistas mantendría procesos de trabajo más tradicionales que corresponderían a la fase B-

mientras que un grupo dinámico habría introducido la automatización colocándose en la frontera tecnológica mundial correspondiente a esa manufactura. Así, la tecnificación que afecta fundamentalmente procesos de lavado, cardas, "intersecting", peinadoras y procesos de transporte, carga y descarga de productos, ha tenido repercusiones en la organización del trabajo. Algunas de éstas, que cabría indicar, son: la disminución de la imprescindibilidad de los operarios, disminución del número de operarios, disminución del tiempo muerto, etc. La computarización y la racionalización en el área administrativa también están indicando aspectos propios de la fase evolutiva actual en las sociedades centrales, por ejemplo, la disminución del personal de mantenimiento y la organización de la gestión y comercialización.

Información complementaria permitirá determinar, en el ámbito de esta manufactura, el alcance de otras transformaciones.

Es necesario considerar también cómo las distintas lógicas empresariales han influenciado la evolución de la producción de tops en los últimos diez años. Si se tiene en cuenta los aspectos definitorios de cada tipo de lógica y la información que poseemos en esta etapa de la investigación sobre el sector topista, se pueden hipotetizar las características de los empresarios que corresponden a la predominancia de cada una de las lógicas.

a) Así, encontramos empresas surgidas en el período de sustitución de importaciones o anteriormente, que han mantenido su estructura tradicional, o sea integrado verticalmente gran cantidad de procesos (lavado, peinado, hilado, tejido, teñido) y produciendo fundamentalmente para el mercado interno. Producen tops por subcontratación de su capacidad fabril y para cubrir la demanda interna. No salen directamente al mercado externo sino que la subcontratación se hace por otras empresas que exportan los tops. Por tratarse de empresas que ocupan un alto número de fuerza de trabajo, se entiende que su desaparición podría significar un desastre social. Estas características sustentarían la hipótesis de que se da en ellas una lógica empresarial predominantemente rentista.

b) Otras empresas que no integraron actividad productiva de transformación de lana peinada son, en cambio, exportadores de tops y en algunos casos exportan también lana sucia y peinada. Su oferta es variable según las oportunidades que se presentan en el mercado internacional (de lana sucia, lavada o peinada), y cubren la demanda de tops según las posibilidades que le permita la elaboración subcontratada en empresas transformadoras. Se trata de empresas generalmente pequeñas (número de trabajadores subalternos) que han tenido una permanencia

relativamente prolongada en el sector. En estos empresarios predomina más una lógica de comercialización que productivista. Dichos empresarios podrían caracterizarse según la lógica especuladora.

c) Por último, encontramos empresas fundamentalmente orientadas al mercado externo, que comercializan en él lana sucia, lavada y peinada. Muchas de ellas eran originariamente barracas e integraron procesos de transformación de tops. Estos empresarios constituyen el factor dinamizador del sector. Son quienes comercializan los mayores porcentajes de lana procesada, los que han tenido un comportamiento agresivo hacia el mercado externo abriendo nuevos mercados para el top (Irán, U.R.S.S., etc.), los que han incorporado tecnología reciente en el proceso productivo y sus inversiones han contemplado prioritariamente la demanda externa (respecto a la calidad y cantidad). Todo lo cual permite hipotetizar la predominancia de una lógica integradora.

V. Tipos empresariales

Como ya lo expresáramos, entendemos que las transformaciones referidas no pueden ser explicadas únicamente por categorías estructurales. Y si bien partimos de éstas como parámetros de las variaciones concretas, su análisis debe integrarse con el estudio de las lógicas de los actores sociales. Entre los distintos actores relevantes del proceso productivo que contribuyen conjuntamente a conformar los sistemas de trabajo, seleccionamos en primer término a los empresarios, por entenderlos determinantes en la definición de dichos sistemas. Hipotetizamos, pues, que a distintas lógicas empresariales corresponderán distintos sistemas de trabajo. Estos sistemas, condicionados al mismo tiempo por los demás actores participantes, revertirán a su vez en la conformación de dichas lógicas empresariales.

A partir, entonces, del acotamiento contextual y de los supuestos teóricos explicitados anteriormente, desarrollaremos brevemente la tipología que hemos construido para caracterizar a los empresarios a partir de sus respectivas lógicas diferenciadoras:

a) Rentistas: lógica de permanencia a largo plazo en el sector, que supone una estrategia de integración de procesos, estabilizada o en retroceso y una modalidad de respuesta frente a las variaciones de mercado que no busca una inserción innovadora sino que se limita a cubrir, con adecuaciones mínimas, las demandas de segmentos de mercado que monopoliza. Dicha lógica se apoya en la relación privilegiada de estos empresarios con el Estado, en virtud de su participación histórica en el desarrollo de la industria nacional y de la consideración de que la desaparición de sus empresas significaría un "desastre nacional".

b) Especuladores: lógica de relativa permanencia en el sector, con distintos grados de transitoriedad

y que no descarta el rápido abandono del mismo. Supone una estrategia de monoprocesos o de "ensambles" de procesos que responde al aprovechamiento de coyunturas políticas y de mercado (generalmente externo).

c) *Integrados*: lógica de permanencia a largo plazo en el sector, que supone una estrategia de integración creciente de procesos y una respuesta innovadora, de ampliación y conquista frente a las posibilidades del mercado externo.

VI. Conclusiones

El objeto último de la investigación en que se inscribe nuestra ponencia es la búsqueda de las potencialidades productivas, pero desde la perspectiva que implica la dimensión social.

Postulamos que el logro más accesible y efectivo de ese propósito requiere: Una organización productiva que incluya un máximo de industrialización, que supone el crecimiento de toda la sociedad con eficiente participación de todos sus actores sociales. Por lo tanto, una organización que a su vez maximice la equidad distributiva compatible con la eficiencia y acumulación necesarias para el propio crecimiento; y que, en las unidades y sectores que la conforma, tenga capacidad de "arrastré", con aptitud reproductiva, que las haga "aptas" para empujar un proceso generalizador de los mecanismo de crecimiento.

En este sentido, las conclusiones provisorias para el sector textil son contradictorias.

Por un lado podemos observar que la particular inserción en la división internacional de trabajo y la incorporación a los procesos de trabajo acordes a la época se realizan en procesos de producción simples: lavaderos, peñedurías, tejido de punto manual. En este sentido, la dirección de la industrialización avanza hacia la desindustrialización, aunque parezca paradójico.

Si este proceso se extiende, la trama social tiende a simplificarse; los trabajadores productivos tienden a disminuir o a producir en tareas menos calificadas y no solamente por la innovación tecnológica en sí, que es reductora y descalificante, sino por la propia opción manufacturera. Este fenómeno ya se está dando –y no solamente en la industria textil–, por lo que la equidad distributiva es regresiva.

Por otro lado la aparición de nuevos sistemas de actores, empresarios integrados que desplazan a los antiguos "rentistas", hace presuponer la posibilidad del inicio de la "construcción" de sectores industriales que no sean la suma de "enclaves" de integración vertical, generando de esta forma un sector que puede ir creciendo en complejidad y por lo tanto generando la posibilidad de una equidad distributiva.

Para ello aparecen dos supuestos de tipo diferente:

a) que la industrialización de nuevo tipo no se “quede” en estas primeras fases cercanas al insumo agropecuario y/o en estos procesos de elaboración manual simple, sino que se vayan incorporando hacia “adelante” o hacia “atrás” nuevas fases, pero con una lógica—estrategia de tipo integrado.

b) que los trabajadores pueda reconstruir una “unidad” que paulatinamente han ido perdiendo, para poder hacer “valer” su peso en la distribución de la riqueza social.

La pérdida de la unidad no se explica, a nuestro entender, por disensiones internas, sino por la falta de incorporación de estos nuevos trabajadores a las estructuras sindicales.

Estos supuestos parecen esenciales para que el crecimiento de los sistemas productivos sean acompañados por un aumento de equidad de los actores involucrados, donde por lo menos cada actor colectivo pueda “pelear” su “espacio” en la apropiación de la renta social, por un lado, y por otro “pelear” la orientación de la empresa en cuanto a incorporación de tecnología y otras orientaciones económicas.

Referencias bibliograficas

- AGLIETTA, Michel. “Regulación y Crisis del Capitalismo”. Siglo XXI, 1979.
- BATLLE, Luis. (Recopilación). “Luis Batlle, pensamiento y acción”. Ed. Alfa, 1965.
- CANCELA, W. “El desarrollo frustrado”. CLAEH, 1986.
- D’ELIA, Germán. “El Uruguay neobatllista”. ERO, Montevideo, 1986.
- ERRANDONEA, Alfredo y SUPERVIELLE, Marcos. “Proyecto Interdisciplinario de Agroindustrias”. Rev. de Ciencias Sociales N° 3. Montevideo, 1988.
- NEFFA, Julio César. “Procesos de trabajo, nuevas tecnologías informatizadas” y “Condiciones y medio ambiente de trabajo en Argentina”, 1988.
- PRATES, Susana. “Las trabajadoras domiciliarias en la industria del calzados. Descentralización de la producción y domesticidad”. CIESU, 1987.
- RODRIGUEZ, Héctor. “Nuestra Industria Textil tiene futuro”. Nativa Libros, 1967.
- SIERRA, Lilián e IRIGOYEN, Rodolfo. “Competitividad externa del complejo textil uruguayo”. Ed. Hemisferio Sur. Montevideo, 1986.
- SUNKEL, Paz. “El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del subdesarrollo”. México, siglo XXI, 1971.
- TAVARES, María C. “De la sustitución de Importaciones al Capitalismo Financiero”. México 1980.
- TOURAINÉ, Alain. “L’Evolution du travail ouvrier aux usines Renault”. Paris. CNRS.