

Proyecto interuniversitario de Agroindustria (PIA)

Alfredo Errandonea (h) - Marcos Supervielle

I. Introducción

L El proyecto "PIA." La eventualidad de que el Uruguay llegara a definir una opción a favor de privilegiar la modalidad de ensamble productivo de tipo agroindustrial es el centro de interés del Proyecto Interuniversitario de Agroindustrias (P.I.A.) que la Universidad ha encarado como investigación interuniversitaria; en él están embarcados Institutos y Equipos de ocho de sus Facultades. Se trata de una investigación muy amplia y laxa, unificada por el propósito enunciado y su encare interdisciplinario desde los diferentes equipos, pero con diversos y variados subproyectos, al punto de que se lo ha llegado a entender como un Programa compuesto por un complejo de proyectos de investigación (Filgueira y Piñeiro, 1987).

El Instituto de Ciencias Sociales ha asumido la coordinación del área de estudio sobre los actores sociales. Y en tanto que su opción para el trabajo empírico en ella -como se verá- ha sido el sector textil (fibra lana), se le ha conferido por la Dirección del Proyecto la coordinación de las tareas de investigación realizadas por los demás equipos en esa rama¹.

En procura de una orientación para el módulo social de la investigación centrado en los actores sociales, es que intentamos aquí trabajar en la elaboración de un marco teórico referencial sobre el punto. Este apunte pretende ser un avance en esa dirección.

¹ La responsabilidad intelectual y técnica general es sobre el estudio de los actores sociales. En cuanto a la coordinación de tareas sobre la industria textil, sólo alcanza a los aspectos técnicos de los relevamientos.

2. El problema. Entendemos por potencialidad la distancia entre lo real y lo posible-deseable. En este sentido, la potencialidad de la agroindustria tiene por lo menos tres grandes dimensiones; la económica, la tecnológica y la social. Estas tres dimensiones están fuertemente interrelacionadas; sin embargo, se pueden segregar a los fines de su análisis, y parece imprescindible hacerlo. El módulo que nos ocupa es el de la dimensión de lo social, a la que entendemos centrada -como objeto de estudio- en los actores sociales reales y potenciales para un proceso de agroindustrialización en el país.

3. El Proyecto supone una definición productivista. Desde la perspectiva que implica la dimensión social, hemos entendido esta definición en el sentido de suponer como valor subyacente el crecimiento de la sociedad uruguaya. Ello descarta, por cierto, la discusión sobre cuál es el mejor sistema social posible para nuestra sociedad; pero sí incluye las vías actuales más adecuadas para el crecimiento actual de la sociedad uruguaya. Partiendo de la base que en nuestra circunstancia ese incremento depende fundamentalmente de un crecimiento productivo con capacidad de generalizarse a toda la sociedad, postulamos que el logro más accesible y efectivo de ese propósito requiere:

a) Una organización productiva que incluya un máximo de industrialización, en la cual se maximice el uso de materia prima e insumos nacionales y la utilización de las ventajas comparativas del país; a la vez que minimice los elementos de ineficiencia y los segmentos de baja productividad, así como las desventajas comparativas nacionales. Entendemos que la industria uruguaya está indisolublemente ligada a los insumos agropecuarios; por ello importa estudiar la potencialidad de la agroindustria más que de cualquier otra forma de articulación productiva.

b) Una estructura productiva que suponga el crecimiento de toda la

sociedad, con eficiente participación de todos sus actores sociales, implica una organización que maximice la equidad distributiva compatible con la eficiencia y la acumulación necesarias para el propio crecimiento. Nuestra hipótesis es que coexisten sistemas altamente eficientes desde el punto de vista estrictamente económico y como unidades en sí, algunos de los cuales basan su eficiencia en la falta de equidad; mientras que otros, siendo igualmente eficientes, esta eficiencia no va en detrimento de cierto desarrollo distributivo. Sólo éstos tendrían la capacidad potencial para el crecimiento social procurado. Esta investigación se orienta justamente a estudiar los diversos sistemas productivos para poder determinar cual de ellos es portador de mayor equidad dentro de los niveles de eficiencia económica imprescindibles a nivel nacional e internacional, y adecuándose a las especificidades del Uruguay.

c) Una organización productiva en sus unidades y en los sectores que conforman, con capacidad de "arrastre", con aptitud reproductiva, que las haga aptas para "empujar" un proceso generalizador de los mecanismos de crecimiento. Como para el requisito anterior ("b"), existen tipos de sistemas de relaciones cuya articulación en el proceso productivo no les otorga ninguna potencialidad en este sentido, que tienden a constituirse en "islas" o "enclaves" sin significación para el conjunto de la sociedad; y existen otras formas y tipos de inserción que logran constituirse en factores dinámicos y expansivos, que tienen capacidad reproductiva en difección a la generalización de su modelo. También esta investigación se orienta a detectar aquellos sistemas portadores de esta última propiedad, según las características específicas de nuestra sociedad.

Entonces, se trata de analizar a las agroindustrias posibles para el país, desde la perspectiva de los actores sociales vinculados o vinculables a ellas; cómo se articulan, cómo se relacionan entre ellos, y en el grado en que determinadas articulaciones poseen una mayor potencialidad, en el sentido indicado.

4. Así definido el objeto de nuestra investigación, determina un campo que continúa siendo demasiado amplio; por lo menos, en una primera etapa. En la necesidad de acotar más el universo sobre el cual nos aplicaremos al estudio de este objeto, optamos por seleccionar una rama o sector, con el suficiente peso estratégico para nuestra perspectiva como para atender los diversos aspectos de la problemática planteada, en los términos en que lo está.

Nuestra elección recae en el sector textil, fibra lana. Por su tradición en el país; porque el lanero se trata del renglón en que el Uruguay tiene mayor peso en el respectivo mercado internacional (el único en que el país figura entre los primeros productores del mundo en términos absolutos); porque dado nuestro enfoque de la potencialidad es en este sector donde la distancia entre producción de matena prima e industrialización terminada exportable es máxima y la

articulación vertical agroindustrial es mínima; por la fuerte incidencia que tiene esta rama en el empleo y el retraimiento operado últimamente en su industria que implicó también una reducción cuantitativa en las categorías estratificadas, ambos factores que afectan la potencialidad distributiva; y por su ponerle una fuerte capacidad intrínseca de "arrastre". A todo ello, que parece satisfacer nuestras preocupaciones en la delimitación de la problemática a estudiar, el sector textil agrega un contenido de presencia industrial que involucra presencia real importante actual en el interior del país, otorgándole más globalmente una dimensión nacional. Y por otra parte, en él coexisten empresas transnacionales y nacionales, grandes, medianas y chicas; orientadas exclusivamente al mercado externo, o interno o a ambos; con tecnologías tradicionales o de punta; lo que asegura suficiente diversificación de estrategias y de técnicas productivas.

II. La Orientación de los Actores Sociales

5. **Los actores.** Aunque en las circunstancias de nuestra sociedad no hay duda de que hay actores sociales que tienen un papel protagónico en la construcción de los sistemas productivos -los empresarios y el Estado- estos sistemas productivos son relativamente autónomos a estos actores primarios, y en ellos se constituyen otros actores cuyos objetivos y estrategias para alcanzarlos se integran en conjunto a los de aquéllos en la compleja conformación del sistema. Entonces, nuestro estudio se orienta a los diversos tipos de actores que componen los sistemas productivos. Con lo cual nuestro objeto se integra sí con los empresarios (y los ejecutivos) y el Estado; pero también con los trabajadores -tanto como grupo a través de su sindicato, como en tanto actores individuales-, los técnicos, los consumidores. Y aún podrían distinguirse otros actores que no dejan de tener alguna incidencia en el sistema (formadores de operarios, accionistas menores, etcétera.).

Estamos en presencia de actores integrados en sistemas. Debemos captar a aquéllos en las alternativas de éstos. Se trata de estudiar estos sistemas de trabajo, sus autores, y poder evaluar sus potencialidades desde las perspectivas planteadas.

6. **La orientación de los actores.** Cualquier modelo de análisis económico de estructuras productivas insertas en una economía de mercado, parte de un supuesto: los actores del sistema actúan con una lógica que responde a la maximización del rendimiento que individualmente les produzca su inversión y/ o esfuerzo. Se supone que es el *móvil* de cada actor; no importa que sea un empresario, un operario, un técnico, un integrante cualquiera de la fuerza de

trabajo, una cooperativa, una empresa u otra organización, o incluso el Estado cuando actúa como agente económico. Este sería el mínimo común denominador de la acción económica. Tan sencilla máxima parece cumplir con un gran logro para el economista: uniformizarle el móvil de los actores diferentes en el sistema. La medida de ese rendimiento sería la utilidad o beneficio que el actor obtiene a cambio de su inversión y/o esfuerzo. La propensión hacia la utilidad como objetivo constituye el interés económico.

Los economistas han asumido la identificación de tal propensión hacia la utilidad, de la acción guiada por el interés económico, como "racionalidad económica" o simplemente, como **racionalidad**. Desde los clásicos de su disciplina, ellos acostumbran a delimitar su campo desde el supuesto de que las acciones de los agentes económicos están racionalmente orientadas. Que, por lo tanto, un sistema económico se define como tal en tanto está constituido por una pluralidad de actores que operan en él orientando sus acciones de manera racional. La racionalidad se constituyó así en el postulado que configuraba la frontera de la ciencia económica. En tanto que supuesto delimitativo, tal postulado también ha sido clásicamente aceptado por los sociólogos (para la economía de mercado, Weber, M. *Economía y sociedad*, FCE., México, t. I: cap. I, II, Nal. 4:3;p. 24; y Cap. II, Nal. 1, pags. 46 a 51) y hasta asumido como criterio demarcatorio entre economía y sociología (Pareto, V. *Trattato di sociologia generale*, G. Barbera, Florencia, 1916, 11 al 151). En la visión integrada de Marx, el interés por la ganancia ("D" - "D") está unido a la conversión del "dinero" en "capital", genera al capitalista como actor racional (por oposición a la irracionalidad del "atesorador") quien operará en el mercado así guiado, incluso comprando fuerza de trabajo (Marx, C. *El Capital*, FCE., México, 1964, 3a. ed.: t. I. cap. IV, pp. 103-129).

Entonces, para los economistas -y también para los sociólogos-, desde los clásicos, el de la racionalidad del actor en el mercado (en una economía de mercado), se constituye en el supuesto que define el umbral de la reflexión económica. Mas allá de él, en la propia esfera del sistema económico, se supone que comenzaría la reflexión sociológica.

Como criterio demarcatorio, no es un mal supuesto. A condición de que no se olvide su condición de tal, aplicado como abstracción a una realidad fenomenológica única, cuya comprensión más cabal requerirá del enfoque interdisciplinario. Que, como es ostensible, los actos concretos en la esfera económica, tienen ingredientes variables de motivaciones no racionales, incluso no económicas, como lo reconoce Weber (Weber, M., ob. cit., cap. II, Nales. 1 a 3, pp. 46-51).

El problema está en que con demasiada frecuencia se olvida este carácter de 'supuesto', especialmente en muchos análisis económicos que parten de él como verdad incontrovertible. Podría aplicarse aquí para estos casos, pero con

sentido inverso, la ironía de Meier y Baldwin de que "el desarrollo económico es un asunto demasiado serio para dejárselo a los economistas"²... si no fuera que a muchos sociólogos les suele pasar lo mismo.

7. Los problemas de la racionalidad. Además de la órbita que hemos reservado para volver sobre ella de la orientación no-racional, y aun con el carácter de supuesto con que hemos aceptado el criterio de la racionalidad, con el así enunciado no se avanza demasiado. Ella presenta una serie de problemas, cuando de definirla se trata.

En efecto, la ilusión de la "homogeneización" motivacional a que aludimos antes, se desvanece rápidamente si se trata de precisar la noción y se advierte que hay múltiples "racionalidades", cuando se descubre que las diversas situaciones obligan a fragmentar la mensura de varias de ellas, en fin cuando se concluye que toda racionalidad es parcial e imperfecta.

Para la definición de la racionalidad, la solución clásica es la de remitirla a la adecuación de medios a fines. Es la solución de Pareto, -en las que él llama "acciones lógicas" con idéntico significado al manejado aquí (op. cit.). Weber introduce la distinción entre racionalidad de los medios y racionalidad de los fines; la de aquéllos resulta por su adecuación a éstos; y la racionalidad en los fines aparece por su opción sopesada entre fines alternativos y en virtud de consecuencias diferenciales, por oposición a valores que pueden orientar acciones racionales en los medios (Weber, op. cit., t. I, cap. I, II, Nal. 2) Y cuando es de tipo económica ("acción racional con arreglo a fines de tipo económica"), el fin está representado por "determinados intereses económicos propios y subjetivos (Cap. I, II, Nal. 4, 3, p. 24), llamados "utilidades", con arreglo a un "plan" (Cap. II, Nal. 1, p. 46). Tipo de acción económica, distinguible de la acción también económica de tipo "tradicional", prevista con una ligazón típica a las economías precapitalistas, que no es "racional" (Cap. II, Nal. 3, p. 51). O sea que su solución de racionalidad está acotada a las economías de mercado.

8. Sin duda que en lo precedente existe una definición considerablemente más precisa de racionalidad. Pero justamente esta precisión de la noción deja abiertos una serie de problemas. Comencemos por el más obvio, aunque no el más definitivo.

Está claro que para muchas conceptualizaciones, esta solución de definición de la racionalidad está implicando una serie de supuestos: mercado perfecto, igualdad de competidores en él, conocimiento total por cada uno de ellos, etcétera. Y también es muy claro que tales supuestos no sólo condicionan

² Meier, C.M. y Baldwin, R.E., "Economic development", Wiley, New York, 1957. Citado por Mc Clelland, David, "La sociedad ambiciosa", Guadarrama Madrid, 1968: t. I, p. 55.

el criterio -y por lo tanto, requerirían su verificación previa- sino que prácticamente no existen en la realidad. Este planteo de criterio de racionalidad sólo puede subsistir si se admite -como parece inevitable- que cada actor y cada circunstancia suponen ecuaciones diferentes de referencias para el patrón "racionalidad". Lo que equivale a fragmentar la racionalidad, a considerar distintas racionalidades en función de esas diferentes ecuaciones desiguales con respecto a los referidos supuestos.

En realidad, la cuestión va más allá. Una situación de mercado es una situación a definir por cada actor ("definición de situación") de manera no necesariamente coincidente ni consistente, en la que opera el "Teorema de Thomas"³, que introduce en la "objetividad" de la situación, la "subjetividad" implicada en el hecho de que para cada actor las consecuencias de sus acciones resulten de su definición de ella y no de ella misma. Por esta vía, se incorporan a la teoría general de la acción dos elementos fundamentales: el papel de la socialización anterior como internalización de los marcos de referencia a partir de los cuales se orienta la acción; y la actualización por parte del actor de dichos marcos en el momento de la situación, para optar por el apropiado para ella. Ambos elementos juegan un rol decisivo en la determinación de la orientación que el actor recibe para la acción. El planteo de dichas incidencias son recogidas en la no menos célebre "profecía autocumplida" de Merton (Merton, R.K., *Social Theory and Social Structure*, The Free Press, Illinois, 1957, 2a. ed., cap. XI, pp. 421-436), cuya operación en el campo de la acción específicamente económica recibe la ejemplificación de este autor con el "miércoles negro" del Last National Bank, en 1932 (ob. cit., p.422). En ella es la definición de situación que hacen los actores involucrados y no la situación real la que provoca el crack bancario. Sin perjuicio de un nivel más general y profundo de explicación que da cuenta macroeconómicamente de los acontecimientos que se suceden a partir de 1929, es evidente que para el suceso concreto referido esta explicación específica es pertinente.

Aportes teóricos posteriores acentuarán más aún la incidencia de la propia situación interaccional en la orientación de los actores (por ej.: el interaccionismo simbólico). Pero lo dicho es suficiente para marcar el extremado condicionamiento limitante que tiene el criterio de la racionalidad como orientador de la acción económica.

9. La problemática en el nivel de los fines para el criterio clásico de racionalidad. Si seguimos el criterio clásico sobre la racionalidad como orientación

de la acción económica, nos encontramos primero con una serie de problemas en el nivel de los "fines". Se glosan aquí algunos de los más importantes.

a) **Objetividad.** El criterio de que la racionalidad se determina por la adecuación de medios a fines, implica el supuesto de la "objetividad" (realidad objetiva externa) de ese nexo y de los propios "fines" (de ambas resultaría la de los "medios", dando de suyo por cierto que no es posible su aplicación homogénea a los diferentes actores). No es sostenible hoy la existencia de metas "objetivas" independientes y exteriores a las consideraciones de los actores -o imputables externamente a ellos- como puede haberse sostenido desde el realismo ingenuo decimonono, por "racionales" que se supongan. El aggiornamiento de la solución marxista (carácter tendencial de la determinación de la situación de intereses) salva este inconveniente, al costo de la precisión como referente que el criterio de la racionalidad requiere para el problema de la objetividad. En realidad, el observador científico puede "atribuir" presuntivamente "fines objetivos" de los actores que inferirá de la posición de intereses que les defina; pero aquí la racionalidad será un supuesto más para la inferencia, cuya responsabilidad radicará en el observador y no el actor...

b) **Relatividad de la perspectiva del actor.** No sólo -como está muy claro- los actores no tienen situaciones-posiciones homogeneizables para el desempeño de la situación de mercado, sino que desde sus perspectivas respectivas sus metas pueden ser diferentes, todas ellas igualmente evaluables como "racionales"; porque no hay estrategias únicas para cada situación, como lo deja en claro la teoría de las decisiones. Pero además, existen metas alternativas susceptibles de selección "racional", aptas para comparaciones cuantitativas, que sin embargo implican diferencias cualitativas irreductibles a una opción "racional" única; como cuando los fines alternativos A y B implican diferencias de, por ejemplo, "tiempo/durabilidad" en un caso y "funcionalidad/eficacia inmediata" en el otro, con equivalencias compensatorias cuantitativas comprobadas.

Otra dimensión de la relatividad de la perspectiva del actor -entre muchas otras- es la autopercepción individual o colectiva de su meta. Cualquiera sea la opinión que se tenga sobre el carácter necesario del destino de generalización de la conciencia de clase en la predicción marxista, es evidente que a Marx le asistía razón cuando suponía la racionalidad intrínseca del interés de clase en que basó dicha predicción. Pero también le asiste razón al teórico liberal que supone racionalidad en la estrategia advenediza esencialmente anticlasista. Aparte del problema de plazos que puede estar involucrado -que implica otra dimensión de relatividad de la perspectiva del actor-, es evidente que entre ambas "racionalidades" que suponen conductas opuestas, hay una diferencia sustancial en la autopercepción -colectivista o individualista- del propio actor.

³ "Cuando los hombres consideran ciertas situaciones como reales, ellas son reales en sus consecuencias" (Thomas, W.I. y Znaniecki, F., "The Polish peasant in Europe and America", P.G. Badger, Boston, 1918-1921).

Es evidente, pues, que de acuerdo al criterio clásico, los "fines racionales" pueden ser muy diferentes aun desde posicionamientos sociales idénticos; en función de diferencias relativas en las perspectivas de los actores.

c) **Fines racionales y racionalización de valores.** Aunque debe distinguirse analíticamente los fines racionales de la racionalización como fines de lo que en realidad son metas valorativas o simplemente valores (como las "acciones racionales con arreglo a valores" weberiana), como lo hacemos en este apunte, en los hechos tal distinción analítica suele ser muy difícil en la realidad. Porque la sociedad socializa a sus miembros en la prosecución de metas, algunas de las cuales asumen formas racionalizadas o que requieren "revestimiento" racional por parte de sus portadores. En algunos casos este requerimiento es tan fuerte que la propia socialización incorpora la internalización de su carácter "racional". Más aún: en el límite, puede decirse que todo fin -por racional que se evalúe- tiene algún ingrediente actitudinal incorporado por socialización. Hasta la mismísima meta logrera del enriquecimiento, se desarrolla como pauta cultural en las sociedades capitalistas pujantes (como el *self-made man* de los norteamericanos) y su "arquetipo" en el empresario schumpeteriano (Schumpeter, J.A. *The theory of economic development*, Harvard University Press, Cambridge, USA, 1934; *Business Cycles*, Mc Graw-Hill, New York, 1939).

10. El nivel de los medios para el concepto clásico de racionalidad. Aparentemente, la aplicación del criterio clásico de racionalidad a los medios, como adecuación a fines, no ofrecería mayor dificultad. Sin embargo, no es así. Aparte de lo que complica el criterio la ya referida drástica diferenciación de la adecuación de los medios según la situación y el posicionamiento social diferencial de los actores, existe un buen número de mediatizaciones que ponen en crisis el que se aparecía como tan neto criterio. Veamos algunas de ellas.

a) En la propia noción de adecuación de medios a fines, si se define la racionalidad de los fines también como selección "sopesada" de ellos, está implícito su carácter relativo. Porque algún criterio debe estar presente en la selección del "fin", que en definitiva constituye un "fin" en sí para el cual el "fin" original se transforma en medio y el criterio en un "fin del fin", generándose una cadena de derivaciones referenciales consecuentes.

b) Es evidente que entre los actores, las **accesibilidades a los medios** son diferenciales tanto en magnitudes como en calidades. Pero tales accesibilidades son diferenciales temporalmente para los actores, por lo que parte de la racionalidad del actor frente a los medios tiene que ver con la evaluación del **aprovechamiento de oportunidades** (tanto propias, como las que le generan el ritmo/oportunidades de los otros actores), lo que supone el adicionar un cálculo de oportunidades.

c) Por otra parte hay una **dimensión temporal** para la racionalidad del actor

sobre los medios, que al incorporarla a la conceptualización weberiana, multiplica la relatividad anotada entre medios y fines. Y esta **temporalidad** introduce la distinción entre momentos de decisiones, lo que lleva a Crozier a la noción de **secuencialidad de la racionalidad**, que subraya el proceso de toma de decisiones paso a paso (Crozier et Friedberg, *L'acteur et le système*, Le Seuil, París, 1977).

d) No sólo los actores no están entre sí en igualdad de condiciones -entre otras cosas- en el conocimiento de los elementos para decidir, sino que en cada momento que una decisión se requiere, ningún actor está en **disponibilidad del total de la información requerida** para realizarla, y la solución menos racional es no asumir la necesidad de adoptarla en la oportunidad correspondiente. Debe anotarse que la magnitud de esta carencia suele ser enorme.

e) Los desarrollos sobre las problemáticas de las decisiones y la "teoría de los juegos" (Neumann y Morgenstern, 1947; Duncan Luce y Raiffa, 1957), por lo menos, ilustran acabadamente de las dificultades e impedimentos de concebir racionalidades univocas y del papel de las probabilidades en cualquier teoría elaborada de la decisión. En su consideración, seguir pensando en pluralidad de actores que operan de manera estrictamente racional en cada momento parece aún más ingenuo que creer que la difusión generalizada de dichos aportes terminará algún día por lograr esa meta.

11. Hacia una conceptualización integrada de la orientación de las acciones sociales con contenido económico: el papel de los ingredientes "no-racionales". Aunque recogía la muy amplia y generalizada admisión de las que denominó "acciones no-lógicas", Pareto se quejaba de la tendencia a subvalorar su importancia por parte de la teoría y reivindicó su condición prevalente en las sociedades humanas (Pareto, V, ob. cit., Nal. 249 y ss.). Sin embargo, aceptó el criterio demarcatorio de la ciencia económica en el carácter "lógico" de los "intereses" que motivan sus acciones. De otra manera, Weber -que también atendió de manera neta el campo de las acciones no racionales- aceptó para las economías de mercado como típico el carácter racional (en los medios y en los fines) de las acciones económicas (Weber, pasajes ya citados). Como ya se ha hecho notar, es evidente el supuesto de racionalidad subyacente en la formulación marxista. La lista de referencias podría extenderse enormemente, si es que ya no fuera impresionante con estas pocas de los grandes clásicos.

Hemos ya admitido este criterio demarcatorio abstracto como supuesto, y en tanto no se omita su carácter de tal. Sin embargo, nos parece de una evidencia incontestable la presencia en grados variables de ingredientes de orientación no-racional en acciones sociales de los agentes que actúan en la esfera económica. Y no sólo por la imperfección, dificultades y parcialidad de la propia noción de racionalidad a que nos hemos referido.

McClelland extremó la negación del carácter racional de las acciones económicas: "Es un hecho que Freud derribó de una vez por todas (excepto quizás de la mente de los economistas teóricos) la idea de que los móviles son racionales o se les puede inferir racionalmente de las acciones. Al enfocar su atención en las más salientes irracionalidades de la conducta -errores de expresión, olvido de hechos bien conocidos, sueños, accidentes, síntomas neuróticos- demostró una y otra vez que los móviles 'no son lo que parecen'." (McClelland, D.C., *The achieving society*, D. Van Nostrand, New Jersey, 1961, edición española manejada; *La sociedad ambiciosa*, Guadarrama, Madrid, 1968, t.I, p. 103). Sin llegar al extremo de su postulación psicologista, nos resulta muy claro que el reduccionismo racionalista para explicar la acción social económica en general nos conduciría inevitablemente a muy gruesos errores: de los cuales hay bibliotecas repletas, que el mero transcurrir de los acontecimientos han ido destruyendo. Y es cierto también que el *achievement* de McClelland es una pauta objeto de fuerte socialización en ciertas sociedades y especialmente en algunos grupos sociales, constituyéndose en valor y no en fin racional.

Parece claro -como procuraremos explicarlo- que las determinantes de la conducta económica de cada agente constituyen un síndrome de variables, y que para algunos de los actores de esta esfera, la de mayor peso tiene muy poco que ver con el lucro y la racionalidad (los consumidores, por ejemplo).

Pero también en los otros actores y de manera general, está presente el tipo de orientación no-racional. Debemos referirnos, entonces, más en general a todos ellos.

12. Actitudes/valores. Las actitudes/valores, en última instancia, son pautas de conducta transmitidas socialmente. Son de mayor nivel de generalidad y profundidad, y de ellos se deducen o generan pautas más concretas; por lo que no tienen referentes empíricos directos, y ello dificulta su detección. Las conductas concretas desde las cuales tendrán que ser inferidos, responden a esas pautas concretas, las cuales no son ni racionales ni irracionales sino amalgamas de ambas, constituyen síntesis de la lectura que una categoría de actores realiza de la realidad a partir de su experiencia frente a ella y se traducen en estrategias de comportamiento. Se fundan en valores internalizados desde circunstancias histórico-sociales y experiencias vivenciales de cada uno, procesados individualizadamente, y se instrumentan con los medios que desde la situación de cada uno se representan como disponibles y más racionales. ("acciones racionales con arreglo a valores" diría Weber, con los matices que lo dicho precedentemente supone).

13. Los tipos de valores. Aunque -como habrá podido advertirse- nuestra estrategia conceptual es relativizar la frontera "racional/no-racional" para el análisis de la orientación de la acción de los actores económicos, falta un

elemento para sortear el brete. Las estrategias conductuales de tales actores que procuraremos tipologizar, se fundan en última instancia en metas que ellos procuran o persiguen. Hemos admitido la tipicidad prevalente de la utilidad o beneficio, que le otorga la caracterización de "racionalidad" habitual en la literatura teórica. Pero queremos subrayar -además de su condición de "típica"- la presencia de otro tipo de metas; y, lo que casi es más importante, la naturaleza ecuacional con que estas diferentes metas se presentan en los actores a una lectura sociológica de su comportamiento. O sea, el carácter de "ingrediente" con que cada tipo participa en la motivación del actor.

Pero falta aludir más expresamente al contenido "no-racional" que se manifiesta en los distintos tipos de metas presentes en esa motivación.

a) Por lo pronto, un tipo de actor insoslayable en el mercado opera en él movido por fines (muchísimas veces, también con medios) prevalentemente no incluidos en una definición estricta de racionalidad: se trata del consumidor. La **satisfacción de necesidades** -en proporción considerable, necesidades de origen cultural constituyen un tipo de metas que animan con tanta o mayor frecuencia que los "fines racionales" a los consumidores en el mercado. En cuanto a los medios, si no hubiese presencia de la orientación no-racional, la publicidad, el marketing y la investigación de mercado no existirían o serían muy diferentes a como son. También para los trabajadores asalariados el de la satisfacción de necesidades parece ser el ingrediente motivante principal. Sin olvidar que en ambos casos, las 'necesidades' son socialmente moldeadas.

Sin perjuicio de este papel principal en estos actores, es evidente que este tipo de meta está presente como ingrediente en la orientación de la acción en todos los demás. Y por cierto, que en este tipo de motivación se adiciona una variabilidad relativa al grado de 'centralidad-marginalidad' que representan para el actor tanto la 'necesidad' como los medios disponibles para satisfacerla.

b) Por otra parte, la **satisfacción de deseos y placeres**, el tipo de meta hedonista tiene también una especial significación para el consumidor, para el que -además- puede representar otros valores o fenómenos (como el "consumo conspicuo" weberiano) Y, desde luego, no está ausente en otro tipo de actores. En la realidad empírica, su distinción con la satisfacción de necesidades es completamente relativa.

En una definición amplia, debería incluirse en esta categoría de metas -y no en las racionales (salvo en el sentido weberiano de "con arreglo a valores"), como erróneamente podría suponerse- las que caracterizan al empresario innovador schumpeteriano (Schumpeter, J.A.: ob. cit., 1934; ob. cit., 1939), y al valor "logro" ("*achievement*") de McClelland, ob. cit., 1961 -ed. española manejada y citada; Madrid, 1968).

c) En tercer lugar -sin que él implique precedencia o importancia-, estamos

persuadidos de que el **poder como móvil** está mucho más presente en las acciones sociales de contenido económico de lo que habitualmente se supone y reconoce. No sólo porque la mismísima 'apropiación del excedente' pueda ser interpretada como apropiación de la capacidad de decidir sobre la reinversión (Errandonea, A. *Explotación y dominación*, A.C., Montevideo, 1972), lo que en definitiva constituye **poder económico**, sino por la efectiva presencia en los diferentes actores sociales económicos de orientación hacia otros tipos de poder.

d) Por último, este listado podría extenderse con tipos de valores como los de prestigio, los mitos religiosos o ideológicos, los diversos 'altruismos', o distintos tipos de valores culturales. Puede pensarse que en estos casos sus presencias son menos generales y gravitantes que los precedentes, aunque tenga que admitirse los como operantes en la conformación de los síndromes de orientación de las acciones sociales con contenido económico. Pero antes de una excesiva relativización de ellos, debería releerse *La ética protestante y el espíritu del capitalismo* (Weber, Max, Tubinga, 1920-1).

14. En conclusión. Tras todo el desarrollo precedente podemos concluir que para nuestra tarea de investigación, se requiere de la elaboración de un modelo de "homo sociologicus" (que tendrá que ser tipológico) en sustitución del clásico "homo economicus" de los economistas clásicos (compuesto por "individuos intercambiables dotados de una racionalidad idéntica"), parafraseando a Boudon y Bourricaud ("Rationalité" en Boudon, Raymond y Bourricaud, Francois *Dictionnaire critique de la Sociologie*, Presses Universitaires de France, Paris, 1982: p. 445 y ss.).

Para esta tarea, habremos de situarnos en la circunstancialidad contextual de nuestra sociedad uruguaya, desde parámetros que para nosotros constituyen constantes que nos acotan el campo.

III. En la Sociedad Uruguaya

15. El contexto de la sociedad uruguaya actual. La propuesta de emprender un proceso de agroindustrialización para un país como el Uruguay, supone -entre otras cosas-, conocer las aptitudes que para él pueden tener sus eventuales participantes: los actores sociales que lo protagonizarían.

Ellos son uruguayos concretos que han vivido en este país, que han conformado sus orientaciones para la acción y sus pautas de conducta general en el proceso social experimentado por nuestra sociedad. Que han recibido de él un condicionamiento de incidencia profunda y duradera en el desarrollo de su personalidad como tales actores sociales. Que han elaborado así sus estrategias generales para la acción.

Hipotetizamos que es posible inferir la caracterización de tales actores,

rastreado las formas de sus respectivas adecuaciones conductuales a través del proceso de evolución de la organización productiva de nuestro país. Es lo que nos proponemos aquí a partir de una tipologización que encuentra base en el precedente desarrollo teórico.

16. El mercado destinatario. Nuestro desarrollo industrial se caracterizó por la reducida dimensión del mercado interno al cual estuvo constitutivamente destinado, dada la coyuntura internacional que le dio lugar. De ello se deriva:

a) Desarrollo de industrias livianas de las que tienen aptitud para un mercado limitado, al 'socaire' de la llamada "industrialización por sustitución de importaciones", a partir de fines de los años treinta; diversificada en varios productos requeridos por el abastecimiento del mercado interno. La única movilización posible fue la maximización de ese mercado interno naturalmente limitado, por la vía de la habilitación del acceso potencial que la participación generalizada en el consumo podía producir.

b) Requerimiento -sobre todo inicial- de fuerte protección estatal; la que cuando podría haber comenzado a reducirse, debió acentuarse adaptándose al cambio de la coyuntura internacional que la hizo posible. El proteccionismo batllista fue una condición necesaria para nuestra industrialización.

c) La estructura productiva del país se conformó, en general, con un número muy bajo de unidades productivas por renglón, lo que provocó situaciones semimonopólicas; condicionadas, además por las formas particularísticas de articulación política que tendieron a prevalecer, y que privilegiaron la determinación del acceso y éxito empresarial en el mercado, más que cualquier virtud eficientista.

Esta caracterización contextual del mercado destinatario, dejará sus huellas bien marcadas en los diferentes tipos de actores.

17. Los empresarios. El empresario que estas condiciones lleva a conformar, tendería a desarrollar las siguientes características ⁴:

a) Acostumbramiento a prosperar a la sombra del poder gubernamental, con acercamiento a su personal político y con tendencia a resolver sus problemas mediante medidas gubernamentales que gestionaba. Esta sería su habilidad prevalente, antes que la de innovación o capacidad de riesgo inversor.

b) La modalidad de este proteccionismo estatal tan connotado de particu-

⁴ Caracterización basada en nuestros trabajos anteriores: Supervielle, Marcos "Empresas y mercados" (apuntes), I.C.S.-P.I.A., papel de trabajo inédito, 1987; Errandonea, Alfredo (H.) "Estructura, dinámica y conflicto de las clases sociales en el Uruguay actual", CLAEH-EBO, Montevideo, en prensa; Errandonea, Alfredo (H.) "Precios e ingresos: el papel de los actores sociales", Seminario Uruguay '88" Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas.

lanismo y de modificaciones cotidianas, se traduce en intensa variabilidad de las políticas económicas (hasta los años '50, como variantes en las modalidades proteccionistas; luego de ellos, la variabilidad incluye la propia existencia y grados del proteccionismo). Lo que tiende a desarrollar una actitud precavida de los empresarios uruguayos en relación a las condiciones bajo las cuales debían operar, y a tender a desestimar las decisiones irreversibles o de más corto plazo (El episodio del quiebre de la 'tablita' en 1980, quizás sea el ejemplo más o menos reciente de mayor elocuencia).

c) Los puntos precedentes explican también la tendencia del empresario nacional a preferir: la obtención de créditos estatales baratos para sus inversiones, antes que la reinversión de sus utilidades; lo que lo dotó de cierta impronta hacia el consumo conspicuo, aunque en un grado relativo en comparación con sus colegas latinoamericanos en situaciones similares pero de medios no tan modestos. Y en general les fomentó una propensión especulativa antes que inversora e innovadora.

En general, tendió entonces a conformar un empresario que -con variantes- era poco innovador, que orientaba sus limitadas inclinaciones innovadoras (cuando las tenía) a la menor y más rápidamente redituable inversión, que prefería el ingrediente especulativo antes que la renovación tecnológica para la cual no era realmente urgido por nadie. Por cierto que en el caso del empresario rural, este cuadro tendió a acentuarse radicalmente, con connotaciones de tradicionalismo y conservadurismo prevalentes. Entre ellos, primó la preferencia de inversión en la adquisición de más campo antes de mejorar el que poseía. La minoría más innovadora lo fue más por temperamento propio que por la experiencia del rendimiento que generalmente no acompañó su emprendimiento.

18. Los trabajadores. Para los trabajadores, la tendencia asumió las siguientes características:

a) En fábricas de tamaño limitado, poco numerosas, y en su mayor parte de tecnología retrasada, operarios dotados de una relativamente alta educación formal y generalizadora que el Estado uruguayo distribuyó generosamente, desarrollaron aptitudes que los hicieron aptos para afrontar innumerables emergencias creadas por un vetusto equipamiento. Ello se tradujo en una alta calificación, con ingrediente generalista, pero también provista de la experiencia y conocimiento empírico que proporciona una prolongada vinculación con la máquina (Supervielle, Marcos, *Cambios en la clase obrera en los últimos 20 años*, I.C.S.-P.I.A., papel de trabajo inédito, 1987). (Parecería que asistimos a un cambio reciente al respecto).

b) Lo precedente se tradujo en una relativamente alta estabilidad ocupacional y de "job" concreto, porque la calificación específica otorgaba al trabajador algún grado de "imprescindibilidad" (Supervielle, op. cit.): lo que a su

vez se asocia a un "amor por el puesto" y una resistencia a la movilidad ocupacional.

c) Particularismo en la relación con sus superiores y compañeros, entre los últimos de los cuales tendería a reclutar a sus amigos. O sea, una red social en la clase obrera de base "lugar de trabajo", constituyente de un fuerte entramado relacional, que refuerza visible y realmente la integración social.

Estas características pueden haber impulsado a la conformación de la mayoría de los obreros uruguayos como un particular caso de proletario urbano 'tradicionalista', con conocimiento, pautas y comprensión 'moderna'. Por otra parte, parece haber amortiguado su choque clasista, por un contexto sociopolítico de "welfare state" y una adhesión a un sindicalismo dualista que -aunque con verbalismo orgánico ideologizado- obtenía las mejoras valoradas por sus 'bases' mediante un fácil acceso de presión de opinión pública sobre la clase política de un Estado interventor (Errandonea y Costabile, *Sindicato y sociedad en el Uruguay*, FCU, Montevideo, 1968; Lanzaro, J. *Sindicatos y sistema político*, FCU, Montevideo, 1986). También aquí parece haber habido algunos cambios recientes (Supervielle, M., op. cit.; Errandonea, A., 1987, op. cit.)

El trabajo rural -escaso, disperso, poco numeroso por establecimiento- acompañó la pauta tradicional de su patrón, con el cual trabó una relación particularista y paternalista. Fue gregario y no se sindicalizó.

19. Los técnicos y "los sub-técnicos". Para el sector técnico, puede decirse:

a) En el Uruguay productivo de la industrialización por sustitución de importaciones, parece que no llegó a constituirse un verdadero subsistema tecnológico-científico aplicado a la producción, sino que más bien ello fue suplido por ciertas especializaciones calificadas empíricas de operarios de mayor nivel, quienes jugaron el principal papel al respecto.

b) Este segmento de "sub-técnicos" era más apto para improvisar frente a inconvenientes y enmendar desperfectos mecánicos, o -a lo sumo- para imaginar 'innovaciones' en la aplicación, que para una real innovación tecnológica.

c) El sector propiamente de técnicos fue muy reducido y dependiente externo. Careció de peso suficiente en el sistema. Sólo en las últimas décadas, en algunas actividades más dinámicas, ciertos núcleos de técnicos han cobrado un protagonismo especial, con la particularidad que muy habitualmente se yuxtaponen en ellos roles empresariales.

d) La implementación técnica en el agro fue más minoritaria aún; y, cuando estaba presente, se inclinaba más a la solución de problemas que a la innovación (tendencia tradicional a percibir más necesidades de veterinarios que de agrónomos...).

20. Los consumidores. El consumidor es un actor heterodoxo en el

proceso, pero desempeña un papel clave en él. De particular importancia para un análisis como el presente, cuando de mercado interno se trata; y, en general, este se constituye en "piso" necesario para la proyección al mercado internacional. Las circunstancias uruguayas definen un perfil de consumo que se caracteriza por las siguientes notas:

a) Pese al reducido tamaño de su población, el Uruguay del siglo XX -escenario del desarrollo industrial que nos ocupa- es un país esencialmente urbano, con una proporción de ella que siempre excedió los dos tercios y que ya se sitúa en los 5/6 del total. Debe suponérsela con una muy considerable vocación de incorporación generalizada al consumo, compensatoria de la limitación de su volumen total. El *welfare state* batllista coadyuvó efectivamente para la realización de esa vocación. Vale decir que la industria uruguaya encontraría un mercado interno de muy generalizada participación de su población.

b) Pero esa muy mayoritaria población urbana compuso una demanda que se repartió aproximadamente por mitades entre una ciudad mediana (Montevideo) y una considerable cantidad de pequeños y muy pequeños centros urbanos esparcidos por el interior. Especialmente éstos, pero también -aunque en menor grado- aquella, lograron evitar en sus términos más agudos el impacto de la "civilización del consumo" observada en las más grandes y masivas urbes del mundo contemporáneo (incluidas, por supuesto, las latinoamericanas: especialmente durante períodos de políticas económicas distributivas). Todo ello le otorga un perfil diferencial al mercado consumidor uruguayo -por lo menos en términos comparativos-, con una relativamente baja pauta "consumista".

c) Salvo el segmento que históricamente tuvo acceso fácil y costumbre a la calidad importada, en general se trata de un consumidor que requerirá más accesibilidad y comodidad que calidad. Y que no puede especular excesivamente con las opciones por las limitaciones de alternativas y la propia estructura del mercado de oferta (Supervielle, M., op. cit., 1987). El consumidor uruguayo fue más "funcional" que "consumista".

d) Como suele ocurrir, y salvo algún episodio relativamente aislado, la población consumidora uruguaya prefirió presionar desde su condición laboral a través del instrumento sindical y en procura del salario, que organizarse colectivamente como grupo de presión de consumidores.

O sea que el empresario uruguayo no encontró demasiadas dificultades en la aceptación del producto elaborado de las condiciones de comercialización (por ejemplo: siempre existió excesiva intermediación...), siempre que cumplieran con ciertos extremos y se colocara bajo ciertos límites; especialmente por el lado de la funcionalidad. Dispuso de algo como un mercado "semi-cautivo".

21. El Estado y la clase política. En el desarrollo precedente ha estado siempre implícito el papel protagónico de un Estado interventor dirigido por una

elite política con mayoritaria extracción de clase media, relativa independencia de los autonomía empresariales directos, sensibilidad considerable a un público consumidor y asalariado con que debía contar electoralmente, y con una orientación económica de tipo keynesiana aún antes de Keynes. En el caso uruguayo no cabe duda de que fue a este Estado y su personal político que le cupo el liderazgo en el proceso de industrialización vivido durante el siglo XX; así como deben atribuírsele las responsabilidades principales de las modalidades asumidas en ese proceso para afrontar las circunstancias limitantes del caso uruguayo.

22. El condicionamiento de la conformación de los actores sociales.

Estos principales actores sociales de los procesos productivos de la sociedad uruguaya, se han conformado con perfiles actitudinales, de muy lenta transformación. Tales perfiles los acompañarán durante buena parte de cualquier proceso de cambio de la organización productiva que se pretenda emprender; y, desde luego, la condicionara.

Sus características, pues, que procuramos rastrear, deben considerarse un dato de la realidad. También la distribución numérica de los tipos que podamos distinguir para su caso, y las tendencias evolutivas en ellos que puedan observarse o suponerse.

Todo lo cual ha de conformar la materia prima "social" protagónica para un eventual proceso de agroindustrialización de nuestra estructura productiva. Y, antes que nada, corresponde el estudio de sus aptitudes para él.

IV. Hacia una Tipología de Actores

23. Introducción. Para el esfuerzo de elaborar una tipología de actores, el camino por el cual optamos es el partir de la unidad "empresa", y por lo tanto, del tipo de segmento de actores constituido por los empresarios. La opción pudo ser otra, pero esta fue la que nos pareció el camino más apto, para desde un tal tipo de actores, abordar los que se constituyen en sus inter pares en las diversas direcciones. En todos -y por cierto, también en los empresarios- habremos de tener en cuenta a los otros. Siempre serán pensados en ubicación en el sistema. Y, como se verá, la reflexión ha de alcanzar aspectos específicos en que esos otros actores juegan papel central.

Nuestro marco teórico general, por el momento, no podrá avanzar mucho más allá. Este comienzo, entonces, también será una manera de mostrar a ese marco referencial en su proyección. Pero de hecho, ello ya implicará la formulación de una serie de hipótesis que involucran pasos más avanzados del proceso de nuestra investigación.

24. Precisiones metodológicas. Queremos hacer explícito el carácter metodológico de nuestros tipos construidos. Ellos configuran lógicas y estrate-

gras de acción trazadas desde ciertos datos que operan como parámetros. Algunos de ellos, comunes a todo actor económico de este país, porque le afectan a él como tal, como condiciones estructurales percibidas como inamovibles desde la condición de actores nacionales. Otros son resultantes de las "lecturas" que los actores hacen de su circunstancia, desde las experiencias vividas y la socialización actitudinal experimentada, con la autoevaluación de sus medios disponibles. Por supuesto que, desde estos encuadres, elaboramos los tipos como formas de acción "racionales" (habida cuenta y teniendo presente todas las limitaciones que a esta categoría le hemos atribuido) y a la operación de valores que habitualmente son las metas de esas acciones supuestamente "racionales" (las "acciones racionales con arreglo a valores" de Max Weber).

Por otra parte, los tipos a construir son 'tipos ideales' (Weber, M. *The Methodology of Social Sciences*, The Free Press, Glencoe, Ill., 1949; *Economía y sociedad*, op. cit., t. I, Cap. I, I, Nal. 1 a 11 incl. vale decir que en su elaboración no se supone necesariamente conductas totalmente consistentes, sino concordancias y coherencia, que -obviamente admiten desviaciones empíricas-. Como Weber lo postulaba, se trata de un instrumental apto para abordar el análisis con capacidad de comprensión.

Finalmente, cabe aclarar que en la elaboración de los tipos hay implícitas una serie de hipótesis que intervienen en su configuración, y que son responsables del 'llenado' de muchas 'celdas'.

Hechas estas precisiones metodológicas, corresponde que nos introduzcamos a la tipología propuesta. Pero antes deben explicitarse también los supuestos que acotan su elaboración.

25. Los supuestos de la tipología. Mencionamos la existencia de datos que operan como 'parámetros' para todo actor del sistema productivo nacional en tanto perteneciente a él, porque le alcanzan -como variables contextuales- a todo su colectivo. Vale decir que nuestra tipología no pretende ser universal, sino específicamente válida a las condiciones estructurales de la sociedad uruguaya y su inserción estructural internacional. Su condición de dependencia nos dicta el primero de ellos: su status periférico en el sistema. El otro parámetro a operar como constante es el del tamaño del sistema (especialmente del mercado) en términos inevitablemente comparativos con el resto de los sistemas contemporáneos con los que debe interactuar. De ambos datos se derivan la mayoría de las condiciones inamovibles para cualquier actor uruguayo contemporáneo.

Además de estos supuestos, debe agregarse que estamos persuadidos de que la dinámica de todo sistema gira en torno a la esencia conflictiva que le da vida. Ello supone necesariamente concebir al sistema como una organización presidida por tensiones conflictivas entre los actores. El análisis por actores

tipologizados que se va a emprender puede llegar a ocultar aparentemente esta esencia atribuida al funcionamiento del sistema; apariencia contra la cual queremos prevenir al lector.

26. Los tres tipos de empresario y su papel. A partir de todo lo dicho, vamos a distinguir tres tipos de empresarios. Ellos actúan sobre el sistema generando las respectivas respuestas desde los demás diversos elementos de él; pero a su vez, su acción en el sistema es en los sentidos que él y sus demás elementos le posibilitan, y también es respuesta hacia uno y otros. Debe entenderse, pues, esta configuración como inserción dinámica y gestación mutua, y no como formas de acción constitutivas del sistema.

Tales tipos de actores son:

a) "**Rentista**" Una primera 'lógica-estrategia' empresarial es la de buscar maximizar su ganancia a través del lugar privilegiado que ocupa en el sistema, debido a la ventaja que le otorga el tiempo que hace que lo ocupa. Este es el medio fundamental a través del cual se procura obtener la transferencia extraordinaria de excedente desde el conjunto de la sociedad.

b) "**Especuladores**" Una segunda 'lógica-estrategia' empresarial es la de aprovechar las coyunturas de carácter nacional o internacional, con el supuesto de que éstas son transitorias.

c) "**Flexible**" o "**Integrado**" La tercera 'lógica-estrategia' empresarial, consiste en situarse frente al mercado -fundamentalmente el internacional- con la flexibilidad y maleabilidad apropiadas para aprovechar y utilizar las condiciones necesarias para su inserción en la obligatoria condición de tomadores de precios. Esta lógica conlleva la integración de más de un eslabón del proceso productivo, de tal forma que amplíe al máximo las posibilidades de moldearse a la demanda del mercado externo. Tales tipos asumen frente a diversos aspectos las siguientes características:

TIPOS	TIPO I "Rentista"	TIPO II "Especulador"	TIPO III "Flexible" o "Integrado"
ASPECTOS			
Evolución de complejidad del proceso	Estancada o regresiva	Simple	Aumento de complejidad

Gama de productos finales	Pocos y en retroceso	Pocos	Muchos y variados
Flexibilidad frente al mercado	Poca	Ninguna	Alta
Incorporación de tecnología	Poca	Poca	Mucha
Racionalidad de incorporación de tecnología.	Baja	Baja	Alta
Orientación del producto	Mercado interno o externo	Mercado externo	Mercado externo
Tamaño	Grandes, medianas, pequeñas.	Medianas y pequeñas.	Grandes y medianas.
Antigüedad de la firma	Antigua	Nueva	Más o menos
Diversificación y especialización de funciones	Baja	Ninguna	Alta

27. Los sistemas de trabajo derivados. De la precedente caracterización de los tipos empresariales, pueden deducirse los diversos sistemas de trabajo que contribuyen a conformar en conjunción con los demás actores y elementos del sistema. Estas conformaciones en sistemas de trabajos refieren tres aspectos principales y las derivaciones de ellos. Tales son: a) las relaciones educacionales (calificaciones, etc.); b) organización del trabajo; y c) relaciones obrero-patronales. Tales sistemas pueden esquematizarse tipológicamente de la siguiente manera.

TIPOS	TIPO I "Rentistas"	TIPO II "Especuladores"	TIPO III "Flexibles" o "Integrados"
CARACTERÍSTICAS			
LOGICA EMPRESARIAL	Lógica consolidada en período de sustitución de importaciones. Su presencia es determinada porque monopoliza un segmento del mercado, por relacionamiento privilegiado con el Estado y porque su desaparición puede considerarse "desastre social"	Lógica de maximización de ganancias por aprovechamiento de oportunidades (de política económica nacional o de coyuntura internacional). Se basa en el carácter temporario (no perdurable) de coyunturas; capacidad para rápido abandono de actividades.	Lógica que da cuenta de problemas derivados de desituación de periferia o de tamaño de mercado uruguayo, en integrar diversas fases del proceso como para adaptarse en toda la cadena productiva a cambios nacionales e internacionales. La lógica de la maximización de la ganancia es beneficiarse en rapidez de adaptación a cambios, mas por el lado del precio que del producto. Potencialidad de gama muy abierta de productos.

<p>Características generales</p>	<p>*Grandes agrupamientos</p> <p>*Equipamiento obsoleto</p> <p>*Personal obrero muy calificado</p> <p>*Salarios altos y escala abierta</p> <p>*Orientación a mercado nacional pero con inserción en el internacional.</p>	<p>*Pequeños agrupamientos</p> <p>*Equipamiento mínimo indispensable; nuevo u obsoleto</p> <p>*Poco personal calificado y rotación de mano de obra</p> <p>*Salarios bajos y escala reducida</p> <p>*Orientación al mercado internacional.</p>	<p>*Empresa y personal grande o mediano</p> <p>*Equipamiento (nuevo o no) con "injertos" modernizantes</p> <p>*Personal calificado con alto nivel relativo de escolaridad</p> <p>*Salarios altos; gama poco abierta</p> <p>*Orientación a mercado nacional, pero sobre todo al internacional (aquél como "piso" de éste).</p>	<p>2</p> <p>Escala salariales (composición, adecuación de autopercepción)</p>	<p>Escala variadas y composición heterogénea. Apariencia de inadecuación en algunos casos; por que modificación hacia menos calidad no implicó modificación de escala.</p>	<p>Escala concentrada en pocos y bajos valores. Autopercepción mas alta que tipo I. Composición salarial concentrada en propio salario, y accidentalmente en horas extra.</p>	<p>Intermedia. Menos diversificada que tipo I, pero más que tipo II. Valores por encima de anteriores. Autopercepción más adecuada Composición más heterogénea que tipo II, pero con menos incidencia de producción por encima de standard.</p>
<p>1</p> <p>Calificaciones</p>	<p>Ligada a experiencias por obsolescencia de equipamiento. Ausencia de entrenamiento específico.</p>	<p>Mínima. Aprendizaje hecho sobre puesto de trabajo. Tareas simples simplificadas por proceso de división del trabajo.</p>	<p>Heterogénea. Requiere: a) experiencia por obsolescencia de parte de equipamiento y necesidad de flexibilidad por cambio de producto; b) conocimientos científicos y entrenamientos específicos por incorporación de "injertos" tecnológicos.</p>	<p>3</p> <p>Autovaloración del trabajo</p>	<p>Muy fuerte y en todos los sentidos Calificación considerada superior a tarea que realiza.</p>	<p>Negativa en cuanto a la tarea; no necesariamente respecto a oficio. Tiende a corresponder a tarea o ser inferior a ella.</p>	<p>Muy fuerte con respecto a la tarea, en particular si ella implica innovaciones. Fuerte con respecto al oficio.</p>
				<p>4</p> <p>Relaciones sociales en producción</p>	<p>Supervisión realizada por capataces y por encima, por jefes de sección. Sin cambios capataces y supervisión por ausencia de ellos en empresa.</p>	<p>Supervisión realizada por capataces o jefes de supervisión; o en su defecto, por mismo patrón. No se dieron mayores cambios.</p>	<p>Funciones de supervisión por capataz, jefe de sección o también técnico. Ha habido cambios y ellos alteraron relaciones de supervisión.</p>

5
Percepción
del mundo
del trabajo

Separación neta entre operarios y capataces como demarcación de intereses obreros y patronales. Sistema de promoción particularístico con hincapié en antigüedad. Tiende a percibirse como justo.

Autopercepción de división del trabajo más difusa que en tipo I. Sistema de promoción casi inexistente y arbitrario, o con aspecto de totalmente injusto.

Autopercepción de división 'patrones/trabajadores' también aquí pasa por capataces, pero a veces con delimitación más arriba en escala jerárquica. La promoción valora elementos de antigüedad, pero incorpora también la formación inicial y la capacitación recibida. El sistema de promoción se aparece como relativamente justo.

6
Innovación
tecnológica

Mayoritariamente hubo cambios en la organización del trabajo. Pero en donde los hubo, se debieron fundamentalmente a cambios de producción y métodos diferentes de trabajo.

No hubo cambios en organización del trabajo; y cuando los hubo, se debieron a cambios de producto.

Mayoritariamente hubo modificaciones en el proceso de trabajo y éstos se debieron a incorporación de nuevas máquinas y métodos diferentes de trabajo (tecnología).

7
Características
de las
empresas

En general, las de mayor tamaño; con equipamiento relativamente antiguo, poca incorporación de nueva maquinaria que no afectó el trabajo en secciones (salvo en las que se instaló). Si produce los mismos productos, disminuyó la calidad, aunque haya aumentado la cantidad; pero en general cambio de productos y disminuyó la cantidad.

Son empresas generalmente pequeñas, con equipamiento prevalentemente antiguo, sin incorporación de nuevas máquinas, y cuando las hay, sin modificaciones sustanciales de secciones. No ha habido grandes cambios de producto, y si los hubo, ha aumentado la cantidad de trabajo por producto.

De tipo mediano con equipamiento moderno o con incorporación parcial de él, que afecta a muchas secciones. Aumento de cantidad y cantidad de productos, cambiando la gama y manteniendo igual o disminuyendo la cantidad de trabajo incorporado.

8
Organización
de la fuerza
de trabajo

Hay sindicatos en fábrica, los obreros están mayoritariamente sindicalizados; en los últimos dos años, no hubo mayores conflictos, y los que hubo se resolvieron negociadamente. La utilidad del sindicato es vista como para obtener las reivindicaciones del trabajador, tanto como para

Prácticamente no hay sindicato en la fábrica, y si lo hay, tiene pocos sindicalizados. Hubo pocos conflictos y se resolvieron por la expulsión de los trabajadores, inclusive (y especialmente) los cuadros sindicales. La utilidad del sindicato se ve para negociar convenios colectivos, y la mediación en conflictos entre

Hay sindicatos en fábrica. La sindicalización es relativamente alta, pero menos que en el tipo I. No hubo grandes conflictos en las empresas; pero cuando los hubo, el sindicato tuvo peso en la negociación. La utilidad del sindicato es vista tanto para la

mediar entre
obreros y
jerarcas.

trabajadores y su-
pervisores, es
realizada por los
trabajadores mis-
mos o, en casos
graves, por los
abogados.

negociación de
los convenios
como para la
regulación de
los conflictos
personales de
trabajo.

28. Empresarios y trabajadores: relaciones inter pares y vinculaciones con el Estado. Entre los distintos actores, los dos principales a que nos hemos referido, a los efectos de que su estrategia sea viable, debe lograr que ella aparezca como estrategia de todos sus pares; e incluso, algunas veces, como "el interés general". El Estado, aunque asuma políticas particulares en cada una de las esferas en que se relaciona con los otros actores, no puede no asumir políticas generales (aunque sea por omisión) y por ello debe tener interlocutores que representen al conjunto de cada uno de los actores antes mencionados. Debe -en el actual sistema de Consejos de Salarios, por ejemplo- llevarlos a que se confronten entre sí, ante su presencia, a partir de las pautas que fijó anteriormente.

La Cámara de la Industria Textil y el Congreso Obrero Textil pueden jugar un papel clave en las estrategias de los actores. Pero ello será diferente para cada tipo de actor.⁵

Los empresarios de tipo "rentista", casi por definición, necesitan una fuerte vinculación con el Estado; y por lo tanto, necesitan una alta presencia en la Cámara.

Con respecto a la representación colectiva de los trabajadores y los convenios, lo que les interesa fundamentalmente es lo que gira en torno al salario. Con respecto a los convenios, lo que no se refiere directamente al salario, buscarán regularlo por acuerdos particulares a nivel de fábrica.

Los empresarios "especuladores" no juegan un papel importante en la

⁵La Sociología del Trabajo, o bien privilegia las explicaciones que funcionan al interior del sistema de trabajo, en términos de relaciones obrero-patronales, tecnología, calificaciones, etcétera, o bien, a partir de una aproximación global, en término de grandes grupos agregados, mercado de trabajo, capital humano, lucha de clases, etcétera. Estas dos visiones normalmente no se integran. Nuestro esfuerzo es por encontrar los medios de hacerlo y determinar los pesos específicos que pueden atribuirse en las distintas explicaciones que se den.

Cámara, no intentan ocupar puestos de fuerte incidencia en ella. Esta presencia en las cámaras podría trocarse en contradictoria con la cierta "invisibilidad" que supone su estrategia. Obviamente le interesan los convenios colectivos, en particular lo referido a los salarios. Sin embargo, por lo anterior, deben delegar su negociación a otro tipo de empresarios.

Los empresarios "flexibles" son los grandes rivales de los empresarios "rentistas" en la lucha por la representación de "todos". Su vinculación con el Estado, forma parte imprescindible de la "flexibilidad", para no ser trabados burocráticamente y para aprovechar todos los servicios que el Estado pueda brindar en múltiples esferas. Es posible que su representación sea menor -a pesar de la importancia que le atribuyan por la simple razón de que las empresas "flexibles" son menos que las "rentistas".

Sobre el convenio en sí, el aspecto salarial no es lo que más les preocupa, ya que posiblemente sus salarios estén por encima de los promedios reales. Lo que sí les preocupa es que el convenio no tenga disposiciones que traben su flexibilidad, tanto en la organización de la empresa como en cuanto a la innovación tecnológica. En este plano, el capítulo correspondiente a la innovación tecnológica, aparece muy favorable a la perspectiva obrera; lo que podría explicarse por la subrepresentación de este tipo de empresario en su negociación.

Por el lado de los trabajadores, los de empresas "rentistas" tienen un muy fuerte peso en el Congreso Obrero Textil. Ello por la simple razón de que el número de trabajadores concentrados en estas empresas es mayor. Sin embargo, también se debe a que los trabajadores de las empresas de tipo "rentista" tienden a tener mayor "imprescindibilidad". La rotación de la mano de obra es menor, y ello redundando positivamente sobre la tasa de sindicalización, el mantenimiento de tradiciones sindicales, etcétera. El tipo de dirigente de este tipo de sistema de trabajo, tiene un discurso muy estructurado en el plano ideológico, una definición muy neta sobre su papel, el papel del empresario y del Estado incluso. Todo ello con independencia de su posición ideológico-partidaria. Tiene a su vez una gran habilidad en el manejo del tema salarial. Sin embargo, no maneja otras dimensiones de la relación profesional, de la productividad, de la innovación tecnológica, de la reducción de personal, etcétera. Posiblemente por pertenecer a empresas donde estos temas no han sido centrales y la doctrina ideológica no da respuestas claras al respecto.

Los trabajadores del sistema de trabajo de tipo "especulador" no tienen mayor incidencia en el COT, por el tamaño promedio de las empresas por un lado, pero también por su poca "imprescindibilidad", lo que se manifiesta en una fuerte rotación de la mano de obra. Los trabajadores de estas empresas saben que su perspectiva de durar en ellas no es alta; y por lo tanto, asumen los puestos de

trabajo como transitorios. No conforma parte de su lógica el intentar construir un sindicato que sería fuertemente reprimido en su propia gestación y solamente aceleraría la rotación de la mano de obra.

En las empresas "flexibles" deben distinguirse los trabajadores de aquéllas que se fueron renovando de los de las que fueron creadas recientemente. Estos dos orígenes diferentes hacen que tengan pesos diferentes en el COT. Sin embargo, globalmente, ambas juntas, pesan menos porque sus trabajadores son menos. Los problemas estrictamente derivados de este tipo de sistema de trabajo, se presentan como diferentes. Si bien la negociación de los salarios

directos tiene un papel importante, la seguridad del empleo aparece como una de las preocupaciones centrales. La "imprescindibilidad" de los trabajadores individualmente considerados puede ser alta; sin embargo, la innovación tecnológica, que juega un papel importante en estos sistemas, es reductora de mano de obra en términos globales. Esta preocupación se refleja en los convenios.

* Algunas de las ideas desarrolladas en este trabajo fueron elaboradas con la participación de la compañera Susana Prates, desgraciadamente recientemente desaparecida.