
El trabajo en la vieja y en la nueva economía

Francisco Zapata*

El debate acerca del fin del trabajo, identificado con el aumento del desempleo estructural en el nivel global como consecuencia de la automatización de los procesos productivos, cuya versión más contemporánea fue detonada por la publicación del libro de Jeremy Rifkin (1995) y sustanciado por Stanley Aronowitz y William DiFazio (1994), ha sido desmentido por la evolución de la economía internacional, por la evolución de los mercados de trabajo y, en particular, por las estrategias de las empresas para enfrentar la inestabilidad de los mercados en condiciones de una globalización cada vez más grande. En efecto, si bien se han producido una serie de fenómenos que los trabajos mencionados documentan en forma pertinente, la consecuencia de su análisis, que era la desaparición del "trabajo", no se ve comprobada por los hechos.

La visión según la cual la automatización contribuiría al aumento de la productividad del trabajo, a la reducción de los costos de producción y al aumento de la oferta de bienes de consumo baratos que fomentarían el poder de compra, la expansión de los mercados y la generación de puestos de trabajo, ha sido cuestionada. En efecto, lo que ha ocurrido es que el desempleo abierto ha aumentado (por ejemplo en los países de la Unión Europea) y el empleo encubierto se ha incrementado en forma dramática en países como los de América Latina, en donde más de la mitad de la población económicamente activa tiene ocupaciones informales

* Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México. E-mail: zapata@colmex.mx

que generan poco o nada de valor. Además, en los países más avanzados, se puede constatar una disminución de la tasa de participación en la actividad económica por parte de la población, por lo que disminuye la población empleada en términos relativos.

Si bien el caso de Estados Unidos es particularmente relevante, pues en ese país el desempleo, los despidos, la falta de dinamismo de los mercados de trabajo son fenómenos asociados a cambios en los perfiles de las necesidades de mano de obra de las empresas: en efecto, las empresas despiden pero también contratan y en algunos casos contratan más trabajadores de los que despiden.

Por lo que el debate de principios de la década de los noventa debe ser reformulado para plantear una nueva conceptualización acerca del "trabajo", más que para diagnosticar su desaparición. En esta reconceptualización será necesario incorporar las nociones de equipo y la movilidad. En efecto, los resultados decepcionantes -tanto técnicos como financieros- que las empresas obtuvieron en las llamadas "fábricas del futuro", las obligaron a reestudiar la reestructuración productiva a la que se enfrentaron con motivo de la crisis de rentabilidad de los años ochenta. La idea de la producción automatizada, en la que la robotización era central y donde la base de sustentación del argumento era la desaparición del trabajo, no pudo plasmarse en una reorganización total del aparato productivo por medio de la computarización y de la construcción de "trabajadores" artificiales como los robots. Incluso en plantas de procesos continuos como la refinación de petróleo, en donde el argumento había encontrado sus primeras manifestaciones, se pudo observar que existían límites a lo que la automotización podía lograr. Lo mismo ocurrió con los intentos malogrados de computarización en tiempo real de procesos industriales en la producción de acero, en donde el diseño de programas en línea (tiempo real), se encontró con variables que solo la mente humana podía resolver, en el lugar mismo de la producción.

Por lo cual, en la década de los noventa, las empresas tuvieron que proceder en forma más tradicional mediante reformas a los sistemas de relaciones de trabajo, a la diversificación creciente de las condiciones de trabajo, a cambios en los tiempos de trabajo y en las estructuras ocupacionales y salariales por sector, por empresa y por ocupación. También recurrieron a la individualización de las relaciones entre las empresas y sus trabajadores. Pero también implementaron reformas radicales en las propias estructuras organizacionales, como fueron: (a) la introducción de la diversificación de productos y la creación de estructuras multidivisionales; (b) la subcontratación generalizada a través de la descentralización de la producción por medio de proveedores formados por las propias empresas; (c) los programas de aumento de la productividad centrados en las economías de escala y en sistemas de relaciones de trabajo específicas (Salvatori Dedecca 1999).

Estas medidas destruyeron el viejo sistema productivo (denominado "fordismo") que había emergido en Estados Unidos en las primeras décadas del siglo XX y que se había difundido en los países industrializados y no-industrializados des-

de la década de los treinta en adelante (Chandler 1977, 1990). La desestructuración de ese viejo sistema productivo fue producto de la incapacidad de las empresas para poder redefinir sus estrategias, reorganizar sus estructuras y construir nuevas calificaciones que permitiesen el aumento de la producción y la elevación de la productividad. La desestructuración y la reestructuración fueron procesos que permitieron sentar las bases de un nuevo sistema productivo más eficiente y más competitivo en un mundo globalizado económicamente. El desafío consistía en desregular, en fortalecer las relaciones de mercado, en particular de los factores productivos, para eliminar capacidades obsoletas y liberar recursos que hicieran posible la reestructuración. Así, las empresas cambiaron sus relaciones con los bancos, con sus accionistas, con el sistema financiero y con los sindicatos. Modernizaron sus estructuras administrativas, cambiaron sus sistemas de comunicación y diseñaron nuevos sistemas de planeación y de producción.

Estas reformas se dieron en el contexto del cambio de modelo de desarrollo, es decir de la modificación de la articulación entre acumulación y regulación institucional, contexto que se identifica con el surgimiento de lo que la prensa de negocios denomina "la nueva economía".

El contraste entre las dinámicas de lo que ha venido a llamarse la vieja y la nueva economía¹, es sorprendente: en efecto, se trata de dos formas de operar del capitalismo en las que los indicadores centrales de su funcionamiento, como son la evolución del producto interno bruto, la difusión de la tecnología en el aparato productivo, la evolución de los salarios y de la productividad, la inflación, el déficit fiscal, el empleo, el nivel educacional de la fuerza de trabajo, la presencia del sindicalismo, y otros, tienden a desempeñarse en forma muy distinta según se trate de la una o de la otra.

Un aspecto que también hay que mencionar es el creciente peso del sector financiero en la operación cotidiana de estas dinámicas, lo cual se refleja en la centralidad que las bolsas de valores ocupan en estos procesos.

Este contraste, que empezó a generarse en Estados Unidos hace unos veinticinco años, con motivo del cambio de modelo de desarrollo a partir de 1973 (crisis derivada del aumento de los precios del petróleo), y que diera lugar a una profunda reestructuración del sistema capitalista, puede caracterizarse por aspectos como la globalización de la economía, la utilización masiva de nuevas tecnologías en los sistemas productivos, la reestructuración organizacional y la renovación de las técnicas de administración de empresas, incrementos fuertes en la productividad del trabajo, niveles cada vez más sofisticados de la formación de la fuerza de trabajo, entre otros factores.

¹ Existe toda una retórica alrededor de la "nueva" economía que se desarrolla en la prensa de negocios, tanto en Estados Unidos como en Europa. Véase por ejemplo, *Business Week*: "21st century capitalism", 12 de septiembre de 1994; "Rethinking work", 17 de octubre de 1994; "The 21st century economy", 31 de agosto de 1998; "21 ideas for the 21st century", 23-30 de agosto de 1999.

Todos estos elementos sustentan la idea de que nos encontramos frente a una nueva era económica que se está consolidando y que se expresa en indicadores como los siguientes:

- (a) las tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto en los países de la OCDE superan las que se observan en los países en vías de desarrollo, las que tienden a estancarse y a disminuir, experimentando comportamientos erráticos;
- (b) las utilidades de las empresas experimentan incrementos importantes que, según estimaciones recientes, se han duplicado con respecto a las que tenían entre 1960 y 1973, al pasar de un 3.1% anual al 6.5% anual en promedio en el período 1990-1998 (utilidades ajustadas por la inflación);
- (c) las tasas de inflación se reducen a un 2% promedio anual;
- (d) las tasas de interés experimentan una franca disminución: en Japón y en Estados Unidos han tenido un comportamiento sistemático a la baja, salvo en el último período (enero-abril 2000);
- (e) la productividad de las empresas no-financieras se incrementa a un ritmo promedio del 2.2 % anual entre 1990 y 1998;
- (f) la creación de empleos no-agrícolas crece al 2.5% promedio anual en ese mismo período; recientemente, se constata que el mercado de trabajo para esos empleos está saturado, por lo que las autoridades migratorias deben estudiar la posibilidad de aumentar las cuotas de migrantes legales².
- (g) la fisonomía de los niveles educacionales de la fuerza de trabajo se modifica al incrementarse el número de los egresados de las escuelas secundarias que entran a las universidades; en Estados Unidos dicha proporción pasa del 55% al 65% entre 1981 y 1997;
- (h) la difusión de las nuevas tecnologías en el aparato productivo es una fuerza que tiende a igualar las condiciones de trabajo entre hombres y mujeres, pues es más fácil para éstas competir en el manejo de computadoras que en el ensamble de automóviles en las cadenas de montaje.

La dinámica descrita puede sintetizarse afirmando que se trata de un crecimiento vigoroso del PIB, que refleja aumentos de la productividad con baja inflación en mercados de trabajo en los que el nivel educacional de los trabajadores tiende a aumentar. Esto se refleja en el aumento de las utilidades de las empresas y en incrementos en los salarios reales de los trabajadores, los que mejoran a una tasa promedio anual del 1% anual entre 1995 y 1998.

En base a la descripción anterior, podemos precisar mejor el contraste entre la vieja y la nueva economía, localizando específicamente el lugar que el trabajo ocupa en cada una de ellas y comparando lo que sucede en las economías de los países de la OCDE con las de América Latina.

² Véase *Business Week*, 28 de febrero de 2000, sección Economic Trends.

1. El trabajo en la "vieja" economía industrial (1880-1973)

En la "vieja" economía, tal como operara en Europa y en Estados Unidos desde fines del siglo XIX hasta 1973, el papel de la investigación científica permitió la creación de innovaciones tecnológicas que, para ser rentables, se valorizaron en grandes establecimientos productivos, las fábricas. Esas innovaciones tecnológicas implicaron: (a) el uso de metales (cobre, plata); (b) la necesidad de diversificar las fuentes de energía; (c) el uso de medios de comunicación y (d) la utilización de sistemas operativos que requirieron de una supervisión cada vez más especializada.

La operación económicamente rentable de las fábricas dio lugar al desarrollo de técnicas de producción masiva que necesitaron la expansión de la capacidad de producción mediante el uso creciente de la energía eléctrica y del motor de combustión interna. Asimismo, las fábricas fueron el lugar donde surgieron esquemas de administración profesionalizados que dieron lugar a la aparición de la figura del "manager" ³ del "organigrama", de las descripciones de cargos (*job descriptions*) y de todo el aparato administrativo que permitiera formalizar el proceso de división del trabajo.

El desarrollo del sistema fabril fue un estímulo para la diferenciación social: en efecto, la distribución del ingreso de la sociedad pre-industrial experimentó cambios dramáticos que se expresaron por la migración del campo a las ciudades y la modificación del contenido y la significación del trabajo para los campesinos, que se transformaron progresivamente en obreros. También se expresaron por la aparición de una clase empresarial cuyos orígenes fueron diversos según las situaciones nacionales, pero que en todas partes se identificaron con las nuevas formas de organización de la producción y del trabajo. La implantación de los diversos elementos del sistema fabril -la concentración de la producción en espacios cerrados, la jornada de trabajo, el salario, la obediencia a la autoridad de supervisores y jefes-, la generación de "utilidades" en las empresas, el desarrollo de los mercados, la estandarización de los productos, contribuyó a diferenciar fuertemente a la sociedad en categorías sociales muy distintas de las que habían predominado anteriormente. Lo que hoy denominamos la distribución del ingreso fue resultado de este proceso de diferenciación social, que impulsó el paso de sociedades estamentales a sociedades de clase, lo cual implicó modificaciones en el origen de los recursos económicos con los que las personas vivían. También vale la pena mencionar que el sistema fabril obligó a crear sistemas educacionales que permitieran que el trabajo fuera realizado con los nuevos requerimientos, diferentes a lo que había sido hasta ese momento la calificación ligada al oficio.

Los "managers", la nueva categoría de administradores del sistema fabril, actuaron en forma cada vez más homogénea, lo que permitió que se abrieran carre-

³ Véase Chandler (1977). El papel de Frederick Taylor en este proceso fue también fundamental: Chandler 1967.

ras universitarias y programas de formación deliberada de aquellos que debían dirigir las fábricas y administrar a la fuerza de trabajo. Estos administradores tuvieron que incentivar a los trabajadores, organizar y reorganizar los procesos productivos y recurrir a especialistas para el diseño de esos procesos. Los "managers" utilizaron al salario como mecanismo de manipulación del esfuerzo de los trabajadores y de la promoción de cuadros intermedios entre ellos y los trabajadores. Por ello, incrementaron los salarios de aquellos que tenían mejores niveles educacionales, a los cuales asignaron, en términos del taylorismo, las tareas de concepción y de administración de los procesos productivos, contrastando con las tareas de ejecución, a cargo de los trabajadores menos educados.

No obstante lo anterior, es importante mencionar que la relación entre el desarrollo fabril y la educación fue quizás más central en la vieja economía que lo que lo es en la "nueva", tal como lo veremos más adelante: en efecto, si bien el tener niveles educacionales más elevados no era siempre el aspecto central para ser contratado en una empresa, la "vieja" economía requirió de mano de obra alfabetizada, lo que explica la expansión del sistema de educación elemental en los países como Estados Unidos, Francia, Inglaterra o Alemania en las décadas finales del siglo XIX y al comienzo del siglo XX. Además, el uso creciente de innovaciones tecnológicas en el área administrativa de las empresas, como la máquina de escribir, el mimeógrafo, el telégrafo y el teléfono, requirió que los trabajadores tuvieran que ser capacitados para poder utilizarlos eficientemente⁴. La alfabetización y la escolarización primaria jugaron un papel central en el incremento de la productividad del trabajo en esta fase del desarrollo capitalista. En otras palabras, las estrategias de los "managers" tenían que tomar en cuenta los niveles educacionales de los trabajadores en forma más prioritaria para el funcionamiento del sistema productivo directo, más de lo que tienen que hacerlo hoy en día⁵.

La consolidación de la "vieja" economía, desde el último tercio del siglo XIX hasta el estallido de la crisis de 1929, modificó la conformación de las sociedades en las que este proceso tuvo lugar. Dichas sociedades se urbanizaron y las ciudades que surgieron junto a los sistemas industriales abrieron espacios de consumo cada vez más diversificados. La diferenciación social dio lugar a la constitución de múltiples categorías sociales que conformaron organizaciones como fueron los sindicatos, que, en particular, jugaron un importante papel en la regulación de las condiciones de trabajo en las fábricas. De cierta manera, los contratos colectivos de trabajo fueron los esquemas que permitieron administrar en forma "racional",

⁴ En el nivel más elemental, la alfabetización de la fuerza de trabajo fue un factor central en la consolidación de la "vieja" economía. Tan es así que empresarios innovadores como Henry Ford, tenían escuelas primarias dentro de las propias fábricas para poder contar con la mano de obra adecuada. En el caso de Ford, dada la fuerte presencia de mano de obra inmigrante, no se trató solo de alfabetizar sino también de constituir una mano de obra alfabetizada en inglés.

⁵ Lo que no quiere decir que los niveles educacionales no se incrementaran: en efecto, en Estados Unidos, estos subieron pronunciadamente y los egresados de la educación secundaria pasaron del 13% al 50% entre 1913 y 1940.

los que hasta su aparición habían sido procesos unilaterales, en manos de los dueños de las fábricas. Más tarde, la promulgación de textos legales trasladaron el ámbito de esos esquemas a la esfera pública. También contribuyeron a generar cambios en la forma de operar de los sistemas políticos que, con la participación de electorados cada vez más amplios, pasaron a ser democracias de masas.

En América Latina, en el mismo período, el desarrollo del sistema fabril se dio sobre todo en el ámbito de la producción minera, en las plantaciones de azúcar, plátano y algodón, en los talleres de reparación mecánica de las máquinas que utilizaban las minas y las plantaciones y en algunas fábricas, como fueron las que produjeron géneros, telas diversas y otros productos manufactureros. También se dieron en los centros de transformación de productos alimenticios como los madereros, las panaderías, la confección, y otros en donde se elaboraban productos de consumo inmediato. Pero el hecho central del desarrollo del sistema fabril en nuestros países estuvo ligado a la penetración del capital extranjero y a la presencia de "managers" que no tenían vínculos con la sociedad en la que estaban implantados los enclaves que les tocaba administrar. En América Latina, la forma en que se estableció el sistema fabril tuvo entonces características particulares.

En términos cuantitativos, dicho desarrollo no implicó una movilización social tan fuerte como la que tuvo lugar en Estados Unidos y en Europa. En una primera fase, las migraciones del campo no tuvieron como destino solo a las ciudades, sino más bien sitios geográficamente aislados como eran las minas y las plantaciones. En países como Argentina, Uruguay y Brasil, las migraciones del exterior fueron más importantes para la constitución del proletariado fabril que las migraciones internas. Por ello, la diferenciación social que se produjo tuvo características originales, ligadas a los procesos mencionados. Afectó a sectores restringidos del campesinado, implicó a los extranjeros, a algunos dueños de tierras que invirtieran en actividades industriales, pero no modificó las raíces de la sociedad pre-industrial latinoamericana. Fue más bien un injerto malogrado que no logró prender en forma generalizada. Eso explica por qué, tanto en el ámbito fabril (es decir en la forma de organizar la producción y el trabajo en las fábricas) como en el ámbito social general, no se dio una difusión del espíritu capitalista.

2. El trabajo en la "nueva" economía

En la "nueva" economía, si bien la innovación tecnológica sigue jugando un papel importante, su adaptación al aparato productivo cambia radicalmente de sentido. En primer lugar, dicho cambio tiene que ver con el carácter de esa innovación. En efecto, aquel tiene que ver con la optimización del funcionamiento de la producción, más que con la conformación del aparato productivo en sí mismo. Dicho en un lenguaje más preciso, se trata hoy de "software" más que de "hardware". Esta reconceptualización de la reestructuración resultó del fracaso de la idea de la "fábrica del futuro", es decir la idea del fin del trabajo y del comienzo de la era de la automatización.

Por lo que el desarrollo de este tipo de innovación no está ligado a la utopía de la automatización sino a la capacidad intelectual que profesionales, técnicos, y sobre todo trabajadores, pueden poner en acción al constituirse como actores de la producción. No está asociado, como había estado el viejo paradigma del capitalismo industrial, al uso de insumos materiales o de insumos "tecnológicos", derivados de la ciencia pura, como fue el caso en la "vieja" economía. Esto dio lugar a procesos de organización de la producción en que ésta se realiza en múltiples establecimientos que no poseen el carácter fabril que tuvieron en el pasado. La organización de la producción se traslada de la concentración de grandes cantidades de trabajadores en fábricas, a pequeños o medianos centros de trabajo, densamente poblados de computadoras y de personas altamente capacitadas. La lógica de la producción de masa orientada hacia productos, es reemplazada por lógicas de especialización direccionadas hacia mensajes, comunicaciones, informaciones y otros elementos no materiales. Según el economista Paul Romer, de la Universidad de Stanford, en la "nueva" economía el crecimiento de los estándares de vida depende más de la innovación que de la acumulación de capital físico.

Todo lo anterior implica reorganizar la administración empresarial. Los "viejos" managers desaparecen, los "organigramas" son reemplazados por "grupos de trabajo" que se constituyen y se desvanecen de acuerdo con las tareas que se plantean a sí mismos⁶. La organización del trabajo deviene en organización del pensamiento, de las secuencias por medio de las cuales se deben construir los mensajes, las comunicaciones, las informaciones que deben transmitirse, no siempre a otros seres humanos, sino también a máquinas capaces de comprenderlas.

Desde el punto de vista del desarrollo social, la implantación de la "nueva" economía se da en un contexto de consolidación de nuevos espacios urbanos como lugares de desarrollo económico. Tanto en los países más avanzados como en los de América Latina, las inversiones productivas se localizan en nuevos centros productivos. Así, crece la importancia de las ciudades medianas como lugares de instalación de fábricas. Se urbanizan regiones que tenían solo una vocación agraria. Por ejemplo, el papel de los distritos industriales en un país como Italia, ilustra la descentralización del aparato productivo. Esto contribuye a la modificación de las dinámicas migratorias que se orientan hacia esos nuevos centros de actividad económica. También ilustran cambios en la composición de los migrantes, que hoy incluyen a mujeres (como las que van a trabajar a la industria maquiladora del norte de México), a jóvenes con niveles educativos más altos que los que tenían sus padres e incluso a profesionales que se reubican territorialmente debido a los cambios en las políticas de empleo de las viejas empresas.

⁶ Un ejemplo de esto es la estrategia que implementó Microsoft con respecto a la creación de un navegador de Internet. En efecto, frente a la empresa Netscape, pionera en el diseño de navegadores de Internet, Microsoft puso en pie un grupo específicamente dedicado a la creación de lo que poco tiempo después sería el navegador Explorer, de amplia difusión en la actualidad. Ese grupo, constituido en forma ad-hoc, fue puesto frente al desafío -de vida o muerte- de crear ese navegador, con capacidad para solicitar y obtener del resto de Microsoft, lo que fuera necesario.

Esta evolución va acompañada de una disminución del tamaño de los establecimientos productivos y de un aumento del peso relativo de la pequeña y mediana industria en la estructura industrial. La mayor parte de los puestos de trabajo son creados por estas empresas que pasan a tener mucha importancia como proveedoras de las grandes empresas. Sectores como el automotriz, el electrónico, la confección, se estructuran en base a una interrelación estrecha entre grandes, medianas y pequeñas empresas. Esto contribuye a diversificar los mercados de trabajo y a crear estructuras ocupacionales diferentes a las que caracterizaron al espacio fabril en la "vieja" economía.

Por su lado, la apertura al exterior de las "nuevas" economías tiene efectos importantes sobre las relaciones entre el trabajo no-calificado y el trabajo calificado. En efecto, dicha apertura aumenta la brecha salarial entre el trabajo especializado y aquel que no lo es, lo cual intensifica la desigualdad de ingresos, separando a aquellos trabajadores que tienen calificaciones (no asociados necesariamente a niveles educacionales más elevados), que pueden hacerse rentables en los sectores exportadores (Beyer, Rojas, Vergara 2000).

Esto implica que los trabajadores sin calificación pierden en relación con los primeros. Este es el caso de los trabajadores de la industria maquiladora, de la fruticultura, de la floricultura, de la agricultura de exportación que, a pesar de la rentabilidad de los sectores en que trabajan en la "nueva" economía, no se benefician de sus logros, al menos en términos de los ingresos monetarios que reciben.

Vale la pena volver al tema de la relación entre economía y educación al que ya nos referimos al hablar sobre la "vieja" economía. En efecto, en la "nueva" economía vuelve a plantearse el problema de la relación entre educación, productividad del trabajo e ingresos.

Un dato sugerente es que más del 67% de los egresados de las escuelas secundarias norteamericanas se postulan para estudios universitarios, comparado con sólo el 49% en 1979, lo cual se ve fortalecido por la contribución que las propias empresas realizan a la formación de sus trabajadores financiando el costo de sus estudios para calificarse como técnicos en diversas especialidades. Algo similar está ocurriendo en varios países de América Latina, en donde la presión social para expandir las posibilidades de reclutamiento en las universidades son cada vez más fuertes, profundizando una trayectoria que había estado asociada al surgimiento de las clases medias en el período de la industrialización por sustitución de importaciones. Sin embargo, no obstante la prolongación de la duración de los estudios y el incremento del volumen de estudiantes en cursos más adelantados de los sistemas educacionales, tanto en los países centrales como periféricos no existe, paradójicamente, un vínculo necesario entre ese proceso y la evolución de la productividad del trabajo. En efecto, algunos estudios econométricos destacan una asociación negativa entre una mayor escolaridad de la fuerza de trabajo y la evolución de la productividad (Pritchett 1997). Es decir, los requerimientos formales de la fuerza de trabajo en términos educacionales han aumentado, pero el papel de

los conocimientos específicos adquiridos por esa fuerza de trabajo en el nuevo sistema productivo no desempeñan un papel directo en el aumento de la productividad.

Lo que es más sorprendente es que, en América Latina, el impacto del nivel educacional sobre los ingresos se produce solo para aquellos individuos que tienen doce años y más de educación (Beyer 2000). Recién a partir de la educación superior, un año adicional tiene un impacto significativo en los ingresos de las personas. En efecto, de acuerdo con lo planteado por Beyer en el artículo citado, en Chile los ingresos de una persona con estudios universitarios son 5.5 veces lo que gana una persona con estudios de educación primaria.

Según Claudio Salm, siguiendo a Peter Drucker, esta paradoja se explica porque (a) el nivel de escolaridad solo sirve de parámetro para la fijación de jerarquías salariales o de otra índole sin que tenga que ver con habilidades que repercutan sobre la productividad del trabajo; (b) además, un incremento rápido de la oferta de mano de obra más educada, en condiciones de crecimiento mediocre, sobre todo en economías de bajo dinamismo en capacitación tecnológica, da como resultado pérdidas en el retorno de la educación (como lo demostró el sociólogo francés Perre Bourdieu) ; (c) finalmente, porque los trabajadores de mayor nivel de escolaridad pueden ocupar puestos de trabajo que tengan poco o nada que ver con el aumento de la productividad sistémica. De manera que la educación no es sino un factor entre muchos y no es de ninguna manera la gran herramienta del aumento de la productividad del trabajo.

Lo anterior implica que la retórica de los organismos multilaterales de crédito con relación a la importancia de la educación en la dinámica de la "nueva" economía, es desmentida por los hechos. En efecto, se demuestra al contrario, que la elevación de los niveles educacionales tiene efectos menores sobre la productividad del trabajo, mientras que en lo que se refiere a los ingresos, su efecto es casi nulo antes de pasar el umbral de los doce años de escolaridad.

Por lo que es necesario ampliar el marco de referencia en el que se inserta el papel del nivel educacional de la fuerza de trabajo: en efecto, los puestos de trabajo que requieren altos niveles de capacitación permiten eliminar niveles jerárquicos, incrementar la velocidad en el proceso de toma de decisiones, tanto en la ejecución de procesos técnicos como en la respuesta a los requerimientos de los consumidores. Los que ocupan esos puestos de trabajo logran hacerse cargo de sus responsabilidades directamente, sin interferencias en su capacidad para decidir.

Esto contrasta con lo que ocurre con las personas que ocupan puestos de trabajo en donde los niveles de capacitación no juegan un papel, sino, al contrario, la descalificación es central para asegurar la productividad. La rotación existente en estos lugares, la posibilidad de rotar en el propio centro de trabajo, sin que sea necesario conocer mucho acerca de los procesos productivos, permite que la mano de obra sea subcontratada o trabaje en forma temporal, lo que permite conside-

rables ahorros en cuanto a seguridad social, supervisión, salarios. Permite también intensificar el trabajo.

Este no es un mundo muy diferente al de la época del régimen fordista. Todavía los incrementos de la productividad del trabajo dependen de la intensificación, de la descalificación y no tienen mucho que ver con lo que la retórica afirma en relación con el papel de la educación, en inducir esos incrementos.

De manera que el trabajo en la "nueva economía" debe observarse en distintos ámbitos, sin que pueda tener características generalizables. La fuerza de trabajo está inserta en ámbitos muy diferentes los unos de los otros, tal como lo hemos descrito aquí.

Para concluir podemos decir que es necesario matizar mucho los términos en que se diera el debate del fin del trabajo a principios de la década de los noventa. Como hemos visto, el contraste del significado del trabajo en la "vieja" y en la "nueva" economía debe matizarse mediante una lectura pormenorizada de los cambios que han tenido lugar en la estructura y en la geografía de la economía, en el papel de fenómenos como las migraciones, en la forma que asume el desarrollo tecnológico en la operación de las fábricas de hoy. No todos los "clichés"-como por ejemplo el de la relación necesaria entre educación y "nueva" economía o el de la centralidad absoluta del capital financiero en su operación- son verdaderos. Por lo que es importante rediscutir el verdadero sentido que guardan en la nueva dinámica económica.

Bibliografía:

- Aronowitz Stanley y Di Fazio William (1994), *The jobless future. Sci-Tech and the dogma of work*, Minneapolis, The University of Minnesota Press.
- Beyer Harald (2000), "Educación y desigualdad de ingresos: una nueva mirada", *Estudios Públicos*, N° 77, verano.
- Beyer Harald, Rojas Patricio y Vergara Rodrigo (2000), "Apertura comercial y desigualdad salarial en Chile", *Estudios Públicos*, N° 77, verano.
- Chandler Alfred (1967), *The principles of scientific management*, New York, The Norton Library, 1967.
- Chandler Alfred (1977), *The visible hand*, Harvard University Press.
- Chandler Alfred (1990), *Scale and scope: the dynamics of industrial capitalism*, Cambridge, The Belknap Press.
- Pritchett (1997), "Where has all the education gone?", Washington, The World Bank, Policy Research Dept, (Working Paper, 1581), citado por Claudio Salm en el prefacio de Salvatori Dedecca (1999).

Rifkin Jeremy (1995), *The end of work. The decline of the global labor force and the dawn of the post-market era*, Nueva York, G.P. Putnam's Sons.

Salvadori Dedecca Claudio (1999), *Racionalização econômica e trabalho no capitalismo avançado*, Campinas, Universidade Estadual de Campinas-UNICAMP, Instituto de Economia.